

**L'intervista**

Vincenzo Cremonini
(Cremonini spa):
«L'alimentare è sexy»

5

**Monopoli**

Giulio Magagni (Iccrea):
«Il gruppo unico Bcc
una grande opportunità»

6

**Food valley**

Pomodoro da industria
Ok il prezzo è giusto,
ma non per i coltivatori

13

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

**L'editoriale**

Motor valley,
il know how
che serve

di **Franco Mosconi**

«L'Emilia che romba» era il titolo, lunedì scorso, della storia di copertina dedicata da questo giornale alla Motor valley emiliana. Fra Modena, Bologna e Parma vi sono 10 grandi costruttori automotive e una filiera di centinaia di piccole e medie imprese. Lo studio di Alix Partners si è concentrato in particolare su Modena, che per i suoi numeri è la capitale della Valley emiliana, ponendola altresì a confronto con tre casi di eccellenza europei, tutt'e tre di stazza superiore: Torino, Baden-Württemberg (Stoccarda), Warwick. Quello che nella Valle funziona lo vediamo coi nostri occhi: l'eleganza e le performance dei modelli frutto di una ricetta che sa combinare, non da oggi, il (buon) gusto e le competenze dei progettisti, il saper fare della forza lavoro, l'attitudine a investire degli imprenditori, senza dimenticare la collaborazione che si è venuta creando fra Istituzioni, associazioni imprenditoriali e sindacati. Ma il merito sia dello studio sia del dibattito che, giusto lunedì scorso, ha avuto luogo al Tecnopolo di Modena è stato quello di sottolineare ciò che nella Valle non funziona o, quantomeno, non funziona come dovrebbe. Sono due i punti particolarmente critici, e tutt'e due hanno a che fare con gli investimenti in conoscenza, che nell'economia del XXI secolo rappresentano la fonte principale per la crescita. Quali, dunque, le criticità?

continua a pagina 15

Primo piano

Risorse
Viale Aldo Moro per i
target ha già messo in
campo un «anticipo»
di 130,6 milioni di euro

Futuro a impatto **zero**

Oggi la Regione svela il piano decennale energetico. Anticiperà gli obiettivi europei 2030: una spinta a risparmio, reti intelligenti e fonti rinnovabili per contenere le emissioni e consumare meno. I programmi di Hera dedicati a imprese e abitazioni. Ma non decolla l'eolico, mentre riprendono gli investimenti nell'estrazione di gas off shore

L'intervento

Solidarietà e qualità di prodotto
I soci di Greslab possono chiedersi
«...e tu come stai?»

di **Antonio Caselli**

La cooperativa Greslab nasce nel 2011 a Scandiano da una ceramica in liquidazione. Cosa ci ha spinto a diventare tra i pionieri italiani del workers buy out? Nel 2010 il lavoro nel distretto ceramico non c'era. Siamo rimasti 15 mesi in cassa integrazione, ma il nostro gruppo di tecnici e operai specializzati non si è sfaldato: siamo rimasti in contatto ed era forte in noi la consapevolezza che sapevamo fare il nostro lavoro: produrre piastrelle. Quando ci è stato prospettato di costituire una cooperativa per continuare l'attività,

ci siamo guardati in faccia e abbiamo deciso di partire.

I soci fondatori hanno investito 17.000 euro ciascuno utilizzando la possibilità data dalla Legge 223 del 1991 ex Marcora con il riscatto della mobilità. Però da soli non saremmo mai riusciti: con la regia di Legacoop e dello studio Labanti di Reggio Emilia abbiamo costruito il progetto industriale. Sono così entrate nel capitale sociale Coopfond, il fondo nazionale di promozione di Legacoop, e CFI, Cooperazione Finanza Impresa, la società cooperativa promossa dalle organizzazioni cooperative con il Ministero dello Sviluppo Economico per la promozione delle imprese cooperative di produzione e lavoro, oltre a 3 società commerciali che sono state anche i primi nostri clienti.

continua a pagina 15

PALAZZO DI VARIGNANA RESORT & SPA

**IL GUSTO DEL LUSSO**

NUOVA APERTURA ESTIVA RISTORANTE IL PALAZZO DAL MERCOLEDÌ AL SABATO, SERALE



Prenotazioni: Via Ca' Masino, 611A, Varignana (Bologna) - Tel. +39 051 99918100 - www.palazzodivarignana.it

PRIMO PIANO

Con il nuovo piano energetico decennale la giunta Bonaccini anticipa il raggiungimento degli obiettivi europei. Ecco come

Low **carbon** economy, la Regione balza nel 2030

Chi è



● **Palma Costi**, assessore regionale alle Attività produttive

di **Dino Collazzo**

Una regione più «green» di così è difficile immaginarla. Eppure l'Emilia-Romagna scommette che, entro quindici anni, qui la *low carbon economy* sarà una realtà. E nelle linee guida del prossimo piano energetico decennale che il presidente Stefano Bonaccini terrà a battesimo oggi, mette già in campo strumenti e obiettivi per raggiungere in anticipo i target europei 2030: riduzione delle emissioni di gas serra del 40%, risparmio energetico del 27%, copertura del fabbisogno energetico da fonti rinnovabili al 27%. Per raggiungere un risultato del genere l'amministrazione regionale ipotizza per esempio che le auto elettriche in circolazione passino dalle 333 attuali a 630.000, quelle ibride da 6.800 a 400.000, i camion a metano da 217 a 8.000, le autovetture a gas da 200.000 a oltre 500.000

I target

Riduzione delle emissioni di gas serra del 40%, risparmio energetico del 27%

e via dicendo, fino a raggiungere, al termine del piano, emissioni totali di Co2 dimezzate nel solo settore trasporti. Crescerà poi di due volte e mezzo la produzione di elettricità da fotovoltaico e quadruplicherà quella eolica, sicché la quota di elettricità green sul totale dei consumi passerà dal 21 al 34%. Il resto lo farà il risparmio energetico (tre milioni di tonnellate di petrolio equivalente in meno da qui al 2030) tanto che il totale delle emissioni di gas serra crollerà da 42 milioni di tonnellate (dato 2014) a 28,5 milioni. «Il precedente piano — dice l'assessore alle attività produttive Palma Costi che ha materialmente scritto il documento — si è concluso con risparmi energetici e sviluppo delle rinnovabili superiori ai target. Questo ci autorizza ad alzare l'asticella per il prossimo, guardando direttamente lo scenario 2030». Per tradurre i desideri in fatti concreti la Regione ha già messo in campo un «anticipo» di 130,6 milioni di euro nel primo triennio (furono 238 nei sei anni prece-

Come raggiungerli

Macrosettore	Sottosettore	Ambito e/o tecnologia	*Spostamenti/giorno		
			Stato attuale (2014)	Target nello scenario tendenziale (2030)	Target nello scenario obiettivo (2030)
Trasporti	Trasporto passeggeri	Autovetture elettriche	333	~34 mila	~630 mila
		Autovetture ibride (benzina)	6.843	~120 mila	~400 mila
		Motocicli elettrici	0	~3.500	~95 mila
		Autobus TPL elettrici	154	~500	~1.000
		Autobus non-TPL elettrici	0	~60	~400
		Autovetture a metano	204.919	~310 mila	~510 mila
		Autobus TPL a metano	522	~1.200	~1.000
		Autobus non-TPL a metano	0	~400	~500
		Mobilità ciclabile (share modale)	8%	8%	20%
		Crescita passeggeri TPL su gomme	554 mila*	602 mila*	635 mila*
		Crescita passeggeri TPL su ferro	181 mila*	237 mila*	284 mila*
	Trasporto merci	Veicoli leggeri elettrici	1.048	~5 mila	~80 mila
		Veicoli pesanti ibridi	0	~4 mila	~12 mila
		Veicoli pesanti elettrici	0	~600	~6 mila
		Trattori stradali ibridi	0	~800	~3 mila
		Trattori stradali elettrici	2	~200	~1.600
		Veicoli leggeri a metano	15.464	~37 mila	~80 mila
		Veicoli pesanti a metano	217	~1.400	~8 mila
		Trattori stradali a metano	0	~300	~2 mila
		Spostamento trasporto merci su ferro	15,8 mln. ton	20,6 mln. ton	34,0 mln. ton
		Ktep	3.754	3.025	2.220
		Kton CO₂	10.683	5.088	4.399
Elettricità	Fonti rinnovabili per la produzione elettrica	Idroelettrico (escluso il pompaggio)	325 MW	335 MW	350 MW
		Fotovoltaico	1.859 MW	2.533 MW	4.333 MW
		Solare Termodinamico	0 MW	50 MW	100 MW
		Eolico	19 MW	51 MW	77 MW
		Bioenergia	613 MW	742 MW	788 MW
		Risparmio energetico	-	~2,5% l'anno	~4,0% l'anno
	Industria	Risparmio energetico	-	~1,0% l'anno	~2,0% l'anno
		Risparmio energetico	-	~1,5% l'anno	~3,0% l'anno
		Risparmio energetico	-	~2,0% l'anno	~3,0% l'anno
		Ktep	2.462	2.629	2.388
Riscaldamento e raffrescamento	Fonti rinnovabili per la produzione termica	Quote FER-E sui consumi elettrici	21%	24%	34%
		Emissioni di CO₂ per produzione elettrica	Kton CO₂	4.718	5.388
		Solare termico	139 GWh	351 GWh	414 GWh
		Geotermia	10 GWh	15 GWh	20 GWh
		Pompe di calore	5.000 GWh	9.551 GWh	10.975 GWh
		Biomasse	3.128 GWh	3.497 GWh	3.915 GWh
	Industria	TLR rinnovabile	1.732 GWh	1.938 GWh	2.108 GWh
		Biometano immesso in rete	58 GWh	950 GWh	2.850 GWh
		Risparmio energetico	-	~2,5% l'anno	~4,0% l'anno
		Risparmio energetico	-	~1,0% l'anno	~2,0% l'anno
Aspetti trasversali	Residenziale	Risparmio energetico	-	~1,5% l'anno	~3,0% l'anno
		Abitazioni sottoposte a ristrutturazioni (leggera o profonda)	35%	63%	89%
		Abitazioni sottoposte a riqualificazione energetica	9%	22%	30%
		Dispositivi di controllo dei consumi nelle abitazioni termoa autonome	0%	20%	60%
		Ktep	7.414	7.190	6.182
		Quote FER-C sui consumi termici	12%	20%	28%
	Sviluppo della Green Economy, Ricerca e Innovazione	Emissioni di CO₂ per usi termici	Kton CO₂	15.884	14.037
		Ruolo degli enti locali	-	-	-
		Regolamentazione e agevolazioni del settore	-	-	-
		Formazione e qualificazione professionale	-	-	-
Totale	Monitoraggio	Informazione e comunicazione	-	-	-
		Consumo finale lordo di energia	Ktep	13.577	12.767
		Quota FER (elettriche e termiche) su consumi finali lordi	%	10%	18%
		Emissioni di CO₂ del sistema energetico	Kton CO₂	31.275	27.491
		Emissioni serra totali (esclusi LULUCF)	Kton CO₂	41.867	37.312
		Emissioni serra totali (esclusi LULUCF)	Kton CO₂	41.867	37.312
	Totale	Emissioni serra totali (esclusi LULUCF)	Kton CO₂	41.867	37.312
		Emissioni serra totali (esclusi LULUCF)	Kton CO₂	41.867	37.312
		Emissioni serra totali (esclusi LULUCF)	Kton CO₂	41.867	37.312
		Emissioni serra totali (esclusi LULUCF)	Kton CO₂	41.867	37.312

Fonte: elaborazioni ERVET su dati Regione Emilia-Romagna, Ministero dello Sviluppo Economico e Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, European Environment Agency, Terna, GSE, ENEA, ARPAE, ISTAT, SNAM, AEEGSI, Prometeia

centimetri

denti) «a cui contiamo di poterne aggiungere molti di più in seguito» aggiunge l'assessore. Andranno a finanziare incentivi alla riqualificazione edilizia, programmi di ricerca, progetti di risparmio energetico di aziende singole o consorziate nella cosiddette aree ecologicamente attrezzate, privati (il servizio di diagnosi energetica gratuita sarà esteso agli edifici residenziali e per i possessori di veicoli elettrici si ipotizza l'esenzione dal bollo), enti locali. Saranno proprio questi ultimi il cardine della strategia di viale Aldo Moro,

avendo il controllo su edifici, pianificazione, mobilità «ma soprattutto — spiega Costi — potendo far leva sulla partecipazione consapevole dei cittadini». La sensibilità non manca: 300 comuni su 330, vale a dire il 94%, infatti, hanno già adottato un proprio Paes (pia-

Risorse

Finanzieranno riqualificazione edilizia, programmi di ricerca e risparmio energetico

no d'azione per l'energia sostenibile). Intanto la Regione ha acquistato per loro 104 veicoli elettrici e 9 bus ibridi su Bologna. «Il buon esempio non può che partire da noi» commenta l'assessore.

Tanto la mobilità elettrica quanto la produzione di energia green, però, chiamano in causa nuove tecnologie, senza le quali obiettivi tanto ambiziosi paiono ancora irraggiungibili. Molto ancora c'è da innovare, per esempio, nell'industria dell'automotive. «Abbiamo in regione decine di aziende d'avanguardia nel settore dei

veicoli elettrici, della componentistica elettronica, dei sistemi di accumulo e distribuzione dell'elettricità — ragiona l'assessore — Quel che vogliamo fare è sostenerle nella ricerca, aiutarle a collegarsi tra loro facendo sistema e massa critica assieme alle grandi realtà della nostra Motor valley che, come abbiamo visto a Modena lunedì scorso, già si stanno ponendo il problema di un nuovo modo di concepire l'automobile».

L'altra grande sfida tecnologica, secondo l'assessore, riguarda lo sviluppo delle reti intelligenti di generazione e distribuzione energetica: «Con il moltiplicarsi dei piccoli impianti nel fotovoltaico, nelle biomasse e nel minieolico andiamo verso la generazione diffusa, con molte decine di migliaia di consumatori-produttori. Diventa un sistema molto complesso, che va connesso e mantenuto in equilibrio grazie a nuove soluzioni di distribuzione e stoccaggio. Questo è un campo ancora da sviluppare».

Altre priorità

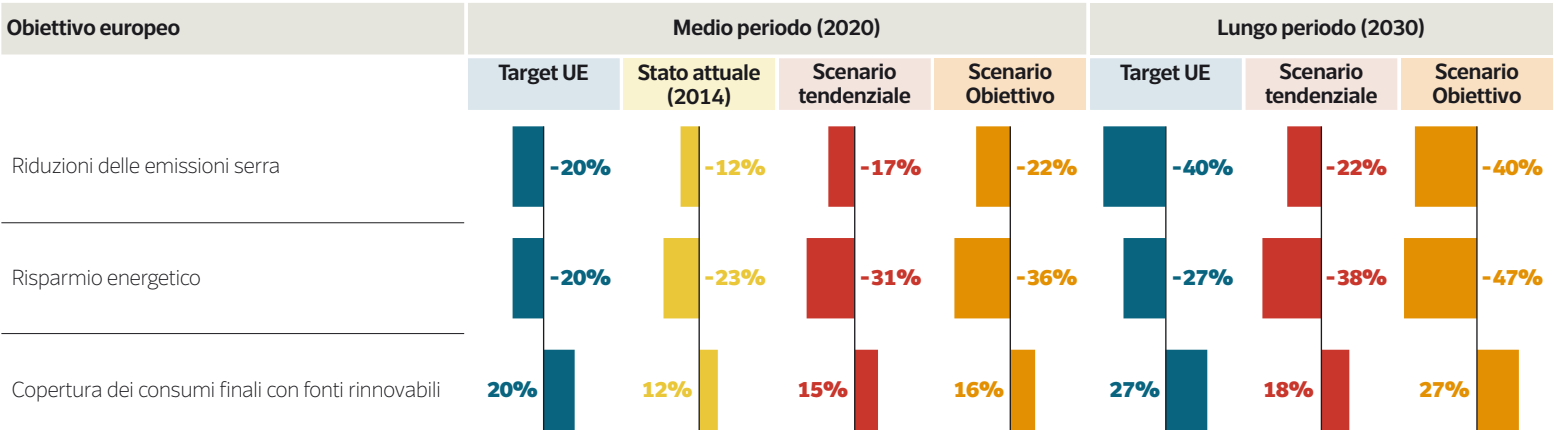
Lo sviluppo di reti smart di generazione e distribuzione energetica

Già i primi bandi di finanziamento alla ricerca e all'innovazione industriale con fondi europei hanno privilegiato progetti sul tema. Altre priorità saranno il sostegno alle startup del settore, l'incentivazione di programmi di generazione attraverso il recupero del calore, l'utilizzo di biocombustibili, la conversione al gas metano dei processi produttivi energivori, la climatizzazione ottenuta con la geotermia o impianti condizi di solare termico. Migliorare i meccanismi operativi delle Esco (le società specializzate nel miglioramento delle prestazioni energetiche di imprese ed edilizia abitativa in project financing) è una delle misure che ha in mente la Costi. Dal 2017, intanto, tutti i nuovi edifici pubblici in regione dovranno rientrare per legge nella migliore classe energetica (impatto quasi zero) e quelli vecchi saranno riqualificati al ritmo del 4% annuo. Dal 2019 gli stessi obblighi si estenderanno a tutta l'edilizia abitativa privata, nuova o ristrutturata.

La sfida di Hera sul risparmio di energia «Per case e imprese l'obiettivo è - 15%»

E uno studio interregionale lancia Abracadabra: più cubature per chi riduce i consumi

Il traguardo



Fonte: Elaborazione ERVET su dati Regione Emilia-Romagna, Ministero dello Sviluppo Economico e Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, European Environment Agency, Terna, GSE, ENEA, APAE, SNAM, AEEGSI, Prometeia, centimetri

Obiettivo ambizioso, nome accattivante. Potrebbe essere il progetto Abracadabra, ora al vaglio di un gruppo di lavoro interregionale, l'arma finale per battere lo spreco energetico dei vecchi condomini, raggiungendo entro il 2030 i risparmi del 27% fissati dal piano regionale dell'Emilia-Romagna. Ipotizza che gli edifici esistenti, ristrutturati ed efficientati fino a raggiungere la soglia delle zero emissioni, possano beneficiare di un aumento delle cubature edificabili. Assieme a sgravi fiscali e minori costi di gestione, sarebbe questo l'incentivo chiave per convincere condomini riottosi e immobiliari «pigri». Ma già oggi il meccanismo delle Esco (Energy savings Company) consente di realizzare quasi a costo zero interventi in grado di ridurre i consumi fino al 15-20%. I principali: sostituzione delle caldaie, instal-

lazione di pannelli solari, sistemi di termoregolazione, eliminazione delle dispersioni strutturali, monitoraggi on line dei consumi. La Esco si fa carico dell'investimento iniziale, che recupera in 7-9 anni condividendo con gli utenti i vantaggi in bolletta (luce e gas) e lasciando loro quelli fiscali (il 65% dei costi). Con questa proposta, Hera, che è la principale Esco della regione, ha riqualificato circa 5.000 abitazioni private negli ultimi 18 mesi. Numeri destinati a impen-



Santi (Geetit)
Il 90% del nostro patrimonio abitativo non è ancora stato riqualificato: gli spazi sarebbero enormi

narsi entro fine anno quando scatterà l'obbligo di installare in tutti i condomini con riscaldamento centralizzato dispositivi di termoregolazione e contabilizzazione del calore per ogni singola unità abitativa. «Basta questo a risparmiare mediamente il 10% — dice Cristian Fabbri, direttore mercato della multiutility bolognese — Quando gli utenti si rendono conto dei costi e possono controllarli, scatta la motivazione al risparmio».

Non tanto diversamente si comportano le imprese. Quelle energivore, tipo le ceramiche saresi, si posero il problema quindici anni fa e oggi sono gioielli di efficienza. «Per le altre, ottimizzare i consumi d'energia è diventato necessario solo a seguito della crisi. Oggi un po' tutte corrono ai ripari». Come Esco, Hera ne ha già assistito un centinaio. Fabbri cita il caso di Orogel, dove ha sviluppato un impianto

di trigenerazione (calore, elettricità e refrigerazione) che eleva dal 50 al 75% l'efficienza energetica complessiva, producendo per l'azienda un reddito aggiuntivo con i «certificati bianchi» negoziabili sul mercato. Progetti di efficientamento e gestione energetica degli edifici sono in essere con le amministrazioni pubbliche (l'ultimo con il Comune di Modena, durata 9 anni) o riguardano Hera stessa, che prevede di ridurre i suoi consumi di un altro 3% entro il 2017. Investendo 10-15 milioni all'anno il gruppo svilupperà infine la sua rete di teleriscaldamento (100.000 utenti oggi), alimentata da termovalorizzatori e impianti a biomasse che in totale hanno anche generato elettricità «pulita» per 950 Gigawatt. In tutto, conclude Fabbri, Hera ha ottenuto nel 2015 minori consumi energetici per 400 mila tonnellate di petrolio equivalente (il fabbisogno di 300 mila famiglie) e una

riduzione di emissioni di gas serra di 1,2 milioni di tonnellate, corrispondenti al consumo elettrico di 1 milione di famiglie. Accanto ad Hera sono fiorite di recente decine di altre Esco. La prima in regione fu Geetit del gruppo Thermal, attiva dal 2004. Per il fondatore Francesco Santi «almeno il 90% del nostro patrimonio abitativo non è ancora stato riqualificato, quindi gli spazi sarebbero enormi». Purtroppo non aiutano le macchinose procedure decisionali nelle assemblee condominiali e qualche intoppo burocratico nelle autorizzazioni di interventi di efficientamento strutturale. «Ha funzionato bene, invece, il fondo rotativo regionale per finanziare a tasso zero gli interventi nell'industria — dice Santi — Speriamo che sia abbondantemente ampliato nei prossimi piani attuativi triennali».

Alessandro Mazza
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Off shore

Dopo il referendum torna di moda il gas con nuovi investimenti

La domanda di energia, in Emilia-Romagna come nel resto del pianeta, continuerà ad aumentare al ritmo del 15-20% al decennio. Perciò anche lo sforzo «green» della Regione dovrà fare i conti con quel 65% del fabbisogno che potrà essere coperto solo da fonti fossili. Tra queste il gas metano è la meno inquinante, quella da privilegiare per far sì che la lunga transizione, almeno mezzo secolo, verso un mondo totalmente «pulito» sia compatibile con un contenimento delle emissioni di gas serra. Torna così prepotentemente in ballo il problema dello sfruttamento dei giacimenti di gas naturale dell'Adriatico.

Spenti i clamori suscitati dal referendum sulle trivelle «gli investimenti nell'off shore in Adriatico stanno ripartendo e abbiamo diverse richieste di autorizzazione» dice Franco Terlizze, direttore generale del Mise con responsabilità sulla sicurezza delle attività estrattive. Che aggiunge: «Le nostre valutazioni ambientali saranno molto stringenti, ma abbiamo intenzione di favorire i nuovi investimenti, consentendo una ripresa dei volumi estrattivi



Gas Una piattaforma di estrazione al largo della costa ravennate

«Manca la volontà politica, non certo il vento»

Il docente: «Un megawatt da mini eolico costa 4.000 euro contro 800 dei grandi impianti»

C'è un fantasma che si aggira per l'Emilia-Romagna. È l'eolico. L'obiettivo 2020 era ricavare dal vento un'energia equivalente a 35.000 tonnellate di petrolio, oggi siamo poco oltre quota 2.000. E il piano energetico al 2030 non inverte il trend: la generazione passerebbe da 19 a 77 MW, pari a solo il 6,4% di tutta l'energia verde prodotta in regione. Eppure all'estero il vento è la fonte a più alto tasso di sviluppo, l'unica competitiva rispetto agli idrocarburi.

Cosa ci manca? Per il professor Renato Ricci del Politecnico delle Marche che ha curato il progetto internazionale Powered per il monitoraggio eolico di tutto l'Adriatico, manca solo la volontà politica. «Non certo il vento — dice — Tutta la dorsale appenninica avrebbe condizioni adatte; e in Adriatico c'è vento sufficiente oltre le 12 miglia e anche a ridosso della costa, dal Molise in giù». Sufficiente vuol dire con una veloci-

tà di almeno 7 metri al secondo per almeno 180 giorni all'anno, soglia oltre la quale si giustifica un investimento che per un campo di ultima generazione è di alcune decine di milioni. I progetti off shore ci sarebbero: ne sono stati presentati per 600 MW. «Però tutte le domande sono state respinte dalla Soprintendenza — aggiunge Ricci — anche dopo iter autorizzativi di sei anni, costati solo in progettazione fino a un milione di euro. Basta che i piloni siano visibili dalla costa e arriva lo stop insindacabile. Così tutti gli investitori si sono dileguati». Spingersi al largo, in acque internazionali? «In Norvegia, Belgio e Stati Uniti stanno puntando molto sui campi galleggianti in acque profonde. È una tecnologia nuova, ma molto promettente». Il team del progetto Powered la sottoporrà al governo, suggerendo però che sia lo stesso esecutivo ad identificare i siti, bandendo poi gare internazionali per l'assegnazione. Per gli impianti a terra la situa-



Loiano
L'unico parco eolico attualmente in funzione in regione

zione è a macchia di leopardo. La Regione Toscana è più flessibile, mentre Umbria, Marche ed Emilia-Romagna hanno piani paesaggistici che bloccano di fatto ogni nuovo investimento. In viale Aldo Moro accusano gli investitori: progetti approssimativi, scarsa attenzione al territorio, ottica speculativa. Per Ricci è solo soggezione

verso l'ambientalismo radicale. «La salvaguardia del territorio non è negoziabile — dice l'assessore Palma Costi — Piuttosto punterei su impianti meno impattanti, come il mini eolico diffuso». «Quella è tecnologia di trent'anni fa — replica Ricci — Produrre un megawatt da mini eolico costa 4.000 euro contro 800 dei grandi impianti.

Poi ci sono problemi di connessione alla rete, di rumorosità e di ingombro se immaginassimo di installare migliaia di torri alte 15 metri, anziché alcune decine alte 120. Una follia». Fatto sta che l'eolico in Emilia-Romagna resterà ancora fermo all'anno zero.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

nell'area». A fine aprile, del resto, il Tavolo regionale sulla chimica ha firmato un documento che rilancia i giacimenti di gas in Adriatico (630 pozzi, 114 piattaforme e 62 concessioni) anche nel quadro degli obiettivi del nuovo piano energetico e contestualmente allo sviluppo delle fonti rinnovabili. Per garantire sicurezza e sostenibilità il documento propone di sottoporre al Mise un protocollo di monitoraggio analogo a quello siglato per gli impianti a terra (Cavone nel modenese per il petrolio, Casaglia nel ferrarese per la geotermia e Minerbio per lo stoccaggio di gas). Proprio in attuazione di quell'accordo è stato recentemente avviato a Minerbio un programma di monitoraggio dell'impianto di stoccaggio della Sogit (gruppo Snam), il settimo più grande d'Europa.

«Lavoriamo anche noi per arrivare a un accordo con l'Emilia-Romagna che permetta di condiderne procedure e risultati per i controlli sull'off shore, secondo la metodologia già adottata per le attività a terra» conferma Terlizze, aggiungendo che le richieste di autorizzazione riguardano soprattutto il rifacimento delle piattaforme obsolete entro le 12 miglia e lo smantellamento di quelle dismesse. Il crollo dei prezzi energetici, invece, ha bloccato lo sfruttamento delle circa 80 nuove concessioni oltre le 12 miglia.

N. T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ASSOCIAZIONE
LIBERI
AMMINISTRATORI
CONDOMINIALI

SEDE DI BOLOGNA



Associazione Liberi Amministratori Condominiali Aderente a Confcommercio Bologna Associazione a livello nazionale

Si occupa di:

- **tutela e rappresentanza degli Amministratori di Condominio Professionisti**
- **scuola di formazione ed aggiornamento per Amministratori di Condominio Professionisti**
- **studio della normativa condominiale**
- **promozione di convegni interprofessionali di diritto condominiale**
- **iniziative volte alla valorizzazione del patrimonio immobiliare nel contesto urbano**

Comitato esecutivo:

Dott. ANDREA TOLOMELLI - Presidente
Rag. GIANLUCA BERTOCCHI - Vice Presidente
Dott. MARIO BARGIOTTI - Segretario



ALAC - Associazione Liberi Amministratori di Condominio - Sede di Bologna
Aderente a Confcommercio Imprese per l'Italia - Gruppo ASCOM CASA

Strada Maggiore 23, 40125 Bologna - tel. 051.6487524 - fax 051.6487673
e-mail: alac@ascom.bo.it - www.alacbologna.it

L'INTERVISTA

Vincenzo Cremonini

L'ad del colosso modenese punta a compattare la filiera zootecnica. Dopo l'acquisizione di Unipeg continua l'espansione di Inalca, Chef Express e Marr

«Ora l'alimentare è **sexy**»

Chi è

Vincenzo Cremonini, nato a Modena il 18 giugno 1964, ha studiato negli Stati Uniti e nel 1988 ha conseguito la laurea in Business Administration alla Boston University. È ad di Cremonini spa e membro della giunta e Vicepresidente dell'Unione Industriali di Modena

di Massimo Degli Esposti

Acquisizione di Unipeg in Italia ed espansione all'estero con gli ultimi sbarchi in Thailandia, Malesia, Australia e Canarie. Un inizio d'anno scoppietante per il suo gruppo, dottor Cremonini. Ce ne può spiegare il senso?

«Con Unipeg, secondo operatore italiano del settore carni dopo Inalca e fin qui controllato da una cooperativa di 800 allevatori, oggi deteniamo una quota di mercato vicina al 30%. È stata un'operazione strategica perché ha risolto i problemi finanziari e industriali di una grande realtà del settore, consentendoci nel contempo di rafforzare il legame con la filiera zootecnica italiana. Lo sviluppo della nostra rete di piattaforme distributive estere, che oggi ha superato le 30 unità fra carni e altri prodotti alimentari del made in Italy, garantisce poi uno sbocco internazionale a tutta la filiera nel canale della ristorazione italiana, in forte sviluppo e non presidiato dalla grande distribuzione dominata dai colossi stranieri. Sempre all'estero stiamo chiudendo l'accordo per un grosso investimento produttivo in Kazakistan».

Si attua così la strategia impostata con l'ingresso del fondo IQ made in Italy nel capitale di Inalca?

«Esattamente. L'obiettivo di Fondo Strategico Italiano è rafforzare i campioni nazionali e favorirne lo sviluppo internazionale. L'operazione che ci ha riguardato, condotta attraverso IQ made in Italy da Fsi insieme ai fondi sovrani di Qatar e Kuwait, è perfettamente coerente con questi obiettivi. E questi sono i frutti».

Perché avete accettato di aprire il capitale a IQ made in Italy e non a tanti altri pretendenti?

«Il settore food è diventato molto sexy per gli investitori e anche noi abbiamo ricevuto molte proposte di operatori del private equity. Però la loro è un'ottica di breve periodo, mentre Fsi non ha scadenze di uscita e guarda al lungo. Per noi lo sviluppo dell'impresa è tutto, mentre la finanza è solo uno strumento».

Per questo, nel 2008, abbandonaste la Borsa dopo dieci anni di quotazione?

«La Borsa, dove era quotata la holding Cremonini Spa, non ha mai valorizzato pienamente il nostro business perché era vissuta come società finanziaria di partecipazioni e non come la somma di tre società operative, Inalca nella carne, Marr

nella distribuzione alimentare, Chef Express nella ristorazione. Abbiamo sofferto del cosiddetto effetto Holding discount dove la somma del valore delle tre società controllate non veniva espresso nel valore del titolo della holding Cremonini spa. In quel periodo Inalca, in particolare, stava investendo su progetti industriali di medio lungo termine che non hanno coinciso con l'esigenza delle aspettative di ritorno a breve che la Borsa si aspettava. Investimenti che hanno dimostrato la loro piena validità se si considera che da oltre 10 anni la società continua a crescere in fatturato e marginalità».

Cosa significa investire sul futuro per un'azienda come Inalca che fa un mestiere antico come il mondo?

«Chi fa il nostro lavoro ricava mediamente da un bovino 300 referenze commercializzabili. Noi ne valorizziamo circa 3.000. Vendiamo il pericardio alle aziende biomedicali di Mirandola che lo utilizzano per le valvole cardiache. Vendiamo la bile surgelata in Thailandia, dove è l'ingrediente base



La Borsa, dove era quotata la holding Cremonini Spa, non ha mai valorizzato pienamente il nostro business perché era vissuta come società finanziaria di partecipazioni e non come la somma di tre società operative

di una zuppa molto popolare. I guancioni vanno a Bilbao per un piatto tradizionale basco. È chiaro che tutto ciò necessita di forti investimenti, grandi volumi e una rete logistica capillare come la nostra, che copre 50 Paesi. Ma significa trasformare il mestiere del macellaio in un'industria».

Però le nuove mode alimentari stanno penalizzando i consumi...

«Nel mondo ricco, quello che può permettersi di fare filosofia sul cibo, forse sì. Ma gli altri due terzi dell'umanità sono ancora affamati di proteine bovine, che la scienza della nutrizione certifica essere indispensabili. Per saziarla dovremo raddoppiare la produzione da qui al 2050».

E gli allarmi sanitari?

«Ricorda la mucca pazza? Da allora abbiamo

triplicato il fatturato. L'ultimo allarme dell'Oms sulle carni rosse ha prodotto un calo dei consumi del 12% a fine 2015, ma i primi mesi del 2016 ci hanno confermato un ritorno dei consumi a livelli quasi preallarme. Il nostro settore convive da anni con questi ricorrenti attacchi e allarmismi. Ma alla fine gli operatori seri escono rafforzati».

È un modello alimentare sostenibile?

«Questa è una sfida che si può vincere solo compattando la filiera zootecnica. Noi lo stiamo facendo. Già alleviamo direttamente circa 120 mila capi, tracciandoli dall'inizio alla fine. Un grande passo avanti lo faremo poi all'interno del progetto di Bonifiche Ferraresi, dove siamo entrati con una piccola quota per sviluppare un nuovo modello di zootecnia integrata e sostenibile».

Chef Express, la vostra società di ristorazione, dopo una flessione del fatturato dal 2012 al 2014, ha registrato quest'anno una crescita. Perché?

«In realtà il fatturato è calato da 2012 al 2014 per effetto della conclusione dei contratti con le ferrovie francesi e spagnole: erano contratti non remunerativi che hanno inciso negativamente anche sulla marginalità; nel frattempo le altre attività della ristorazione hanno recuperato sia fatturato che redditività, e il 2015 si è concluso con tutti gli indicatori in crescita realizzando un utile record. Ora rilanceremo: abbiamo appena chiuso un accordo con le ferrovie turche e stiamo già partecipando con successo alle 120 gare per le nuove concessioni autostradali. E con le 4 nuove aperture di questi giorni, la catena Roadhouse ha raggiunto gli 80 punti vendita».

Gli analisti, invece, apprezzano Marr, unica vostra società ancora quotata...

«In effetti è da anni tra i top performer del segmento Star, e gli analisti continuano ad alzare il target di prezzo. Siamo leader italiani nella distribuzione di prodotti alimentari per ristoranti e alberghi e con le recenti acquisizioni di Sama a Bologna e De.Al. in Abruzzo ci siamo rafforzati anche nella ristorazione veloce e nei bar. Continueremo con le acquisizioni per completare la copertura di tutto il territorio nazionale».

Cosa ne pensa della guerra fra Cibus e Milano per la leadership nelle fiere agroalimentari?

«Cibus cresce ad ogni manifestazione, e i numeri dell'edizione di quest'anno lo confermano, credo che Cibus rappresenti il meglio l'eccellenza agroalimentare italiana. Del resto la food valley riconosciuta nel mondo è qui in Emilia-Romagna».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La storia

L'azienda

Dalla carne al food, un gruppo leader fondato dal figlio di piccoli commercianti

Luigi Cremonini, figlio di piccoli commercianti della provincia di Modena, fonda Inalca nel '63, appena ventitreenne. Oggi è presidente della holding Cremonini spa, che controlla, insieme all'Inalca, la Chef Express nella ristorazione collettiva e la Marr, leader in Italia nella distribuzione alimentare per ristoranti e alberghi. Nel 2015 il consolidato di gruppo ha toccato 3.372,3 milioni (1.473 Inalca, 1.481 Marr e 511 Chef Express) con un Ebitda di 264 milioni (7,8%) e un utile netto di 55,1 milioni. Gli investimenti hanno toccato quota 98,3 milioni. Da lavoro a 9.700 persone (quasi 2.000 all'estero) in 12 stabilimenti italiani e 5 esteri, una trentina di piattaforme distributive che servono 50 paesi in tutto il mondo, Africa e Oceania comprese. Nel settore della lavorazione carni è leader europeo. L'ultimo anno ha visto un leggero calo dei ricavi, dovuto alla svalutazione della moneta russa, un Paese nel quale Inalca realizza quasi il 10% dei ricavi. La capogruppo sbarcò in Borsa nel 2000, ma nel 2008, dopo un'opa totalitaria lanciata dalla famiglia Cremonini, fu delistata. Marr invece, che è controllata dal gruppo al 50,4%, è quotata a Piazza Affari dal 2005. Nel 2014 il fondo IQ made in Italy partecipato dal Fondo strategico Italiano (Fsi), dal fondo sovrano del Qatar e da quello del Kuwait è entrato nel capitale di Inalca rilevando per 165 milioni di euro il 28,8% del capitale. L'operazione ha innescato una nuova fase di sviluppo del gruppo, culminata qualche settimana fa con l'acquisizione per 86 milioni di euro delle attività industriali della cooperativa reggiana Unipeg. Il gruppo cooperativo controllato da 800 allevatori di bovini emiliani e lombardi è il secondo in Italia dopo Inalca e da alcuni anni versava in difficoltà finanziarie. Fattura 485 milioni nei due stabilimenti di Reggio Emilia e Pegognaga. Di pochi giorni fa, poi, è l'acquisizione di società di distribuzione alimentare in Thailandia, Malesia, Australia e Canarie. In fase di chiusura è l'accordo con il governo del Kazakistan per un nuovo stabilimento e proprio l'altro ieri Chef Express ha ottenuto una concessione del valore di oltre 22 milioni per gestire la ristorazione sui principali treni della Turchia. Si aggiungono alle concessioni in molti paesi del Nord Europa, compreso il treno che collega Parigi e Londra col tunnel sotto la Manica.

Luigi Cremonini, nonostante i suoi 81 anni, è saldamente al vertice del gruppo con la carica di presidente. Ma la guida operativa è passata nelle mani del figlio primogenito Vincenzo, classe '64, laurea in economia aziendale a Boston, che dal 2001 ricopre la carica di amministratore delegato della capogruppo.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MONOPOLI

Il gruppo unico delle Bcc in dirittura d'arrivo Magagni: «Una grande opportunità»

Nascerà attorno a Iccrea. Il presidente convinto che tutto il sistema aderirà

Ancora due settimane (la scadenza per presentare istanza è il 14 giugno) e sapremo quante e quali banche dell'universo Bcc sceglieranno di rifiutare l'abbraccio del gruppo unico nazionale previsto dalla legge di riforma, trasformandosi in Spa. Per ora l'unica ad essersi espressa per la cosiddetta «way out» è stata la toscana Banca di Cambiano e probabilmente anche Cassa Padana di Brescia, mentre la maggiore delle 360 banche di credito cooperativo italiane, la Bcc di Roma, si è detta pronta a «lavorare per il gruppo unico». «La mia previsione è che le dita di una mano saranno troppe per contarle tutte» ci dice Giulio Magagni, 60 anni, ingegnere, presidente della bolognese Emilbanca e presidente della holding nazionale delle Bcc Iccrea spa, l'istituto attorno al quale si costruirà il gruppo unico da 20 miliardi di patrimonio che dovrà aggregarle.

In base alla riforma che fissa a 200 milioni il requisito patrimoniale minimo, sono 14 le Bcc che potrebbero trasformarsi in Spa. Cosa le fa pen-

Prevedo che alla fine le Bcc che entreranno nel gruppo non saranno 360, ma 270-280, tutte in equilibrio

In banca sta arrivando una rivoluzione. Cavalcarla richiederà grandissimi investimenti che solo un gruppo unico ha la forza per affrontare

sare, dottor Magagni, che saranno in pochissime ad approfittarne?

«Per diventare Spa le cooperative bancarie devono versare in tasse il 20% del patrimonio; è molto oneroso. Poi so che Bankitalia e Bce adotteranno criteri stringenti nell'autorizzazione. Infine, i miei colleghi stanno capendo che il gruppo unico può essere una grande opportunità di crescita, senza rinunciare all'autonomia e ai valori mutualistici tipici delle nostre banche. Certo, il modello scelto non ha uguali al mondo: dovremo essere bravini a costruirlo».

Intanto non è detto nemmeno che il gruppo unico sia soltanto uno. A Bolzano, per esempio, faranno da sé...

«Le Raiffeisen percorreranno un'altra strada e questo era scontato vista la loro peculiarità culturale e territoriale. Però siamo in contatto e penso che alla fine anche a loro converrà trovare forme di collaborazione con la holding nazionale».

E il sistema delle Bcc trentine, già aggregate in Cassa Centrale, gemella di Iccrea? Costituiranno un loro gruppo



unico autonomo?

«La legge consente che i gruppi siano anche più d'uno, però con il requisito della continuità territoriale. Per Cassa Centrale questo è un problema. Io sono fiducioso che il negoziato, tutt'ora in corso, si concluda positivamente e alla fine anche loro partecipino alle holding nazionale che stiamo costruendo».

Lei parla di grande opportunità. Perché?

«In banca sta arrivando una rivoluzione. Cavalcarla richiederà grandissimi investimenti che

solo un gruppo unico ha la forza per affrontare. I margini di redditività si riducono: mantenerli significa fare importanti economie di scala. Oggi abbiamo quattro diversi sistemi informatici che dovranno diventare uno solo; possiamo centralizzare e ottimizzare gli acquisti, il back office, la formazione, la gestione del rischio di credito e degli asset immobiliari, la fabbrica dei prodotti. Insomma, se il progetto industriale sarà buono, il gruppo unico sarà un punto di forza per tutte Bcc».

Il patto di coesione che le

Al timone
Giulio Magagni, ingegnere, è presidente di Emil Banca e della Federazione Bcc Emilia-Romagna e della holding nazionale Iccrea

legherà al gruppo, però, ne ridurrà l'autonomia.

«Non per le banche virtuose, che manterranno mano libera nel rapporto con la clientela e nella scelta degli amministratori».

E le meno virtuose? Chi le individuerà e come le rimetterà in carreggiata?

«Lo stabiliranno le regole del patto. I criteri saranno oggettivi, trasparenti e rigorosamente finanziari. Ogni banca dovrà sapere immediatamente se sta uscendo dai paletti».

A che punto siete con la stesura?

«La legge ci dava 18 mesi di tempo, ma spero che saremo pronti in 12 mesi. Il fattore tempo è cruciale, ma vogliamo anche la massima condivisione tra di noi e con gli organismi di vigilanza».

La fretta deriva dalle numerose crisi già in atto?

«Ci sono situazioni di difficoltà ma molto è già stato fatto utilizzando le risorse del nostro fondo di garanzia e attraverso numerose fusioni. Altre ce ne saranno a breve, per cui prevedo che alla fine le Bcc che entreranno nel gruppo non saranno 360, ma 270-280, tutte in equilibrio».

La sua Emilbanca avrà un ruolo?

«La nostra solidità, certificata dall'esito dell'ispezione di Bankitalia, ci consente di essere un polo di aggregazione per le Bcc emiliane romagnole. Ci sono in ballo due o tre operazioni, ma noi restiamo a disposizione di chi ce lo chiede».

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GRATIS

Invito ALLA PROVA

CONSEGNANDO L'INVITO ALLA PROVA POTRETE USUFRUIRE DI PARTICOLARI CONDIZIONI DI ACQUISTO

MAICO UDITO sereno

PROGRAMMA UDITO sereno

Da inviare compilato a Emilfon, Piazza dei Martiri 1/2 (BO) Tel. Numero Verde 800-213330 o consegnare compilato al centro Maico più vicino

MAICO Centri acustici

GRATIS INVITO ALLA PROVA DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO.

LA PRESENTE PER CHIEDERVI LA PROVA GRATUITA DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI PRESSO LA FILIALE MAICO DELLA MIA CITTÀ, SENZA NESSUN OBBLIGO NE IMPEGNO DA PARTE MIA.

☐ Presso la nostra filiale

☐ Richiedo la prova gratuita direttamente a casa mia.

NOME _____

COGNOME _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____

TELEFONO _____ ETÀ _____

PROFESSIONE _____

QUESTO MESE ANCORA PIU' CONVENIENTE

Cell. 347-2693518

NUMEROVERDE 800-213330

MAICO

BOLOGNA
Piazza dei Martiri, 1/2
Tel. 051 249140 - 248718 - 240794

BOLOGNA
Via Mengoli, 34 (di fianco alla Asl)
Tel. 051 304656

BOLOGNA
Via Emilia Ponente, 16/2
Tel. 051 310523

BOLOGNA
San Lazzaro Di Savena
Via Emilia, 251/D
Tel. 051 452619

ADRIA
Corso Mazzini, 78
Tel. 0425 908283

CARPI
Via Fassi, 52/56
Tel. 059 683335

CASTELFRANCO EMILIA
Corso Martiri 124
Tel. 059-928950

CENTO
Corso Guercino, 35 (Corte del teatro)
Tel. 051 903550

CESENA
Via Finali, 6 (Palazzo Barriera)
Tel. 0547 21573

FAENZA
Via Oberdan, 38/A (di fronte al parco)
Tel. 0546 621027

FERRARA
Piazza Castello, 6
Tel. 0532 202140

FORLI'
Via Regnoli, 101
Tel. 0543 35984

MODENA
V.le Menotti, 15-17-19
(Ang. L.go Garibaldi)
Tel. 059 239152

MODENA
Via Giardini, 11
Tel. 059 245060

RAVENNA
Piazza Kennedy, 24
(Galleria Rasponi)
Tel. 0544 35366

REGGIO EMILIA
Viale Timavo, 87/D
Tel. 0522 453285

RIMINI
Via Gambalunga, 67
Tel. 0541 54295

ROVIGO
Corso del Popolo, 357
(angolo Via Toti)
Tel. 0425 27172

SASSUOLO
Viale Gramsci, 15/A
Tel. 0536 884860

MONOPOLI

La via Emilia vale 31,2 miliardi Ma in **Borsa** pesa meno del 7%

Con 39 imprese è sottorappresentata rispetto all'economia. Trimestrali: una ripresa selettiva

di **Angelo Ciancarella**

Quando nel ring virtuale di Piazza Affari scenderà **Furla** saranno 40 le imprese emiliano-romagnole quotate. Le 39 già sul mercato rappresentano uno spaccato importante dell'economia regionale: la loro capitalizzazione a fine 2015, pari a 31,2 miliardi di euro, rappresenta oltre un quinto del Pil regionale, che a sua volta è circa il 9% del Pil italiano. Ma in Borsa i numeri cambiano in fretta. E anche le relazioni trimestrali sono più nervose di un tempo, possono peggiorare all'improvviso, per un mercato che si chiude, un cataclisma naturale; o possono tornare brillanti grazie a un nuovo brevetto, una commessa importante, una innovazione tecnologica.

Tracce di ripresa economica ce ne sono molte, nelle trimestrali delle ultime settimane. Ma è una ripresa selettiva, non vale per tutti, premia le migliori, capaci di riposizionarsi in fretta sul mercato globale. Nel primo trimestre 2016, per esempio, **Ima** ha accresciuto i ricavi del 28% e ha più che quintuplicato gli utili. In borsa il titolo si è apprezzato del 20% mentre l'indice generale, si sa, ha perso il 15%.

Aria primaverile anche a bordo pista: l'**Aeroporto Marconi**, ancora fresco di quotazione, ha accresciuto i ricavi del 13% e la quotazione del titolo è decollata a +40% (che deve sempre confrontarsi con l'arretramento generale). Non sempre l'andamento di Borsa riflette i conti aziendali. Le ceramiche di **Panaria** hanno migliorato i ricavi del 13% e quasi raddoppiato gli utili (+87%), ma a Piazza Affari hanno perso il 10%. **Beghelli**, con un +6% di ricavi e utili in crescita del 29%, è in linea con l'arretramento generale. **Aeffe** ha migliorato gli utili del 27%, ma il titolo ha perso quasi il 21%. E così **Piquadro**: utile +9%, titolo -13%.

Qualche volta succede anche il contrario. **Hera** non ha brillato per i ricavi (-6%) e ha solo ritoccato gli utili all'insù del 5%. E il listino l'ha premiata con un +5%. Dopo un 2015 in recupero è tornato pesante il settore finanziario, con il dimezzamento degli utili per **Unipol** e **Credem**, e perdite in borsa fra il 25 e il 30% per **Bper** e ancora **Unipol**.

I dati di Borsa vanno manipolati con cura, a volte compensano apprezzamenti e deprezzamenti vistosi del periodo precedente; e così le relazioni trimestrali, che non sono predittive della tendenza dell'intero anno, e si confrontano con il primo trimestre 2015: di questi tempi, può risultare lontano come un'era geologica. Però, con tutte le precauzioni, i numeri consentono qualche ragionamento. Almeno ai più esperti: «L'economia italiana sta indubbiamente

La fotografia

Dati in milioni di euro

NOME SOCIETÀ	CAPITALIZZAZIONE		La capitalizzazione è al 31-12-2015
Modelleria Brambilla	15,2	Servizi Italia	112,9
Monrif	30,2	Eukedos	21,9
Poligrafici editoriale	25,8	Interpump Group	1.413,2
Technogym	780	Siti b&t group	101,1
Energica Motor	30,3	IMA	1.946,7
Emak	125,4	Aeroporto Marconi	297,6
Landi Renzo	58,2	Trevi fin	224,1
Ferrari nv	7.476,3	Beghelli	81,7
Aeffe	123,6	Irce	51,1
Piquadro	55	Best Union	23,7
Parmalat	4.363,1	Poligrafici printing	6,8
Valsoia	186,3	Panariagroup	144,2
Marr	1.180,8	Ceramiche Ricchetti	15
Bioera	8,8	Expert System	51,7
Rosetti Marino	142	Datalogic	866,1
IGD	652,4	Bio on	190,8
Unipol Gruppo	2.334,6	Mobyt	24,5
Bper	2.071,5	Pit energia	43,4
Credito emiliano	2.070,8	Hera	3.828,1
Noemalife	59,5		31.235,8

Ricavi e utili, "trimestrali" primaverili

Variazione % del 1° trimestre 2016 rispetto al 2015

Ricavi	Utili
Ima	538
Aeroporto Marconi	87
Panaria	50
Beghelli	29
Aeffe	27
Marr	18
Piquadro	9
Hera	5
Unipol	-53
Credem	-45
Bper	-31
Interpump	-6

Fonte: elaborazione Consultinvest sui "Resoconti intermedi di gestione" al 31 marzo 2016



Vitolo (Consultinvest)
Per le Pmi in crescita, bond e private equity precedono i progetti di quotazione

te migliorando. È caratterizzata da crescite modeste ma sostenibili», osserva **Maurizio Vitolo**, consigliere di **Consultinvest** e amministratore delegato della controllata Consultinvest Asset Management, la Sgr che gestisce 2,5 miliardi di risparmi investiti in fondi comuni mobiliari di diritto italiano (e che per *Corriere Imprese* ha elaborato capitalizzazione e risultati delle quotazioni emiliano-romagnole). «Certamente le agevolazioni fiscali, dall'Irap al costo del lavoro hanno aiutato questa ripresa», prosegue Vitolo, che coglie tuttavia qualche limite dimensio-



Analista Maurizio Vitolo, 56 anni, è nel Cda di Consultinvest e ad della Sgr Consultinvest Asset Management che ha sede a Modena

nale nel tessuto economico regionale.

Le quotate (15 bolognesi; 7 modenesi e altrettante reggiane, 3 di Cesena, inclusa la matricola **Technogym**; 2 di Parma, Rimini e Ravenna; una di Ferrara) rappresentano il 6,6% della capitalizzazione del mercato di Borsa italiano. E i loro ricavi 2015 (con la pesante esclusione, nel conteggio, delle neo quotate, **Technogym** e, soprattutto, **Ferrari**) valgono il 5,9% del totale. «Sì, il peso delle imprese quotate della regione è un po' sottodimensionato rispetto all'economia dell'Emilia-Romagna in rapporto all'Italia», ammette Vitolo, che nonostante sia nato a Napoli opera da Piazza Grande a Modena, e segue con particolare attenzione le imprese regionali. Non al punto di sovrappresentarle nei fondi gestiti da Consultinvest: «Qualcosa si sta certamente muovendo nella struttura delle nostre imprese, ma prevalgono largamente le piccole e piccolissime. Sulla via della crescita e del consolidamento, l'emissione di minibond o le operazioni di private equity possono precedere la quotazione». Allora la 41esima in Borsa potrebbe essere Consultinvest? «Stiamo crescendo molto, ma non è un'ipotesi di breve periodo. Nel medio-termine, 3-5 anni, potrebbe diventare un obiettivo».

In un tessuto economico di piccoli, a fare i grandi numeri sono comunque poche grandi: le prime tre (Ferrari, Hera e **Parmalat**, multinazionale che consolida i conti, ma solo in parte produce in regione) valgono oltre il 50% della capitalizzazione; con Ima e le tre banche-assicurazioni si superano i tre quarti. Anche i ricavi hanno pesi simili. Un sintomo interessante arriva dall'occupazione, aumentata del 5% nel 2015 fra le quotate, trainate dall'industria (+11%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il viaggio di Enea



di **Giovanni Fracasso**

Quando i **figli** costruiscono più di quello che hanno ereditato

C'è stata negli ultimi anni una riscoperta delle aziende familiari, un fervido ritorno di attenzione. Anche su queste pagine abbiamo parlato di «family business renaissance». Le imprese familiari hanno resistito meglio alla crisi, hanno saputo conservare una visione di lungo periodo, sono state più resilienti ai venti di recessione. Questa riscoperta ha portato a nuovi studi, a nuove analisi. Aumentano nelle grandi business school anche i corsi e i master dedicati ai figli degli imprenditori, con l'Asia che è diventata il terreno di un nuovo ed impetuoso sviluppo delle aziende familiari. Si studiano i casi di successo di trasferimento della leadership: perché il grande snodo strategico resta quello del passaggio generazionale. Circa il 70% delle imprese familiari non supera la prima generazione, tra la seconda e la terza generazione vi è una vera e propria moria, pochissime arrivano alla quarta generazione. La verità è che la capacità imprenditoriale non si trasmette con un «passaggio di corona». Ha ragione Brunello Cucinelli quando

afferma che l'impresa non si eredita. Bisogna saper conquistare sul campo quello che si è ereditato dai padri. Chi succede in una azienda può vivere di rendita, può decidere di vendere l'azienda e massimizzare nel breve i guadagni, oppure al contrario può gettare le basi per una nuova grande avventura imprenditoriale.

Proprio nella nostra Emilia scopriamo che vi sono aziende in cui i figli non distruggono quello che hanno ereditato dai padri, ma che possono addirittura far meglio. Ne parleremo su queste pagine in una nuova rubrica «Il viaggio di Enea». Nella Rocca di Scandiano, nel fervore dell'Emilia rinascimentale, Giulio Boiardo fece dipingere nel suo camerino al pittore Nicolò dell'Abate le scene dell'Eneide. All'imprenditore emiliano risulterà pertanto emblematica e familiare la potente immagine di Enea: quell'eroe che si carica sulle spalle il padre (il suo passato) e prende per mano il figlio (il suo futuro, lontano ma glorioso). Enea è un simbolo virtuoso del passaggio generazionale. Egli, il più valoroso dei troiani dopo il grande Ettore, non eredita una corona né un



Continuità Enea fugge da Troia con il padre sulle spalle nel dipinto di Pompeo Girolamo Batoni (1708-1787)

regno. Porta con sé un «sistema di valori». E su quei valori costruisce qualcosa di più grande di quello che ha lasciato. Nel suo viaggio, pieno di insidie, di cadute, di mille difficoltà, arriva a gettare le fondamenta dell'imperium sine fine: dalle sue gesta infatti avrà origine Roma.

Nell'Eneide di Virgilio — capolavoro della letteratura, classico dei classici — vi è una storia familiare, in cui accanto alle grandi gesta emergono le antiche virtù, emerge quella «pietas» che è innanzitutto senso di responsabilità, attaccamento alle radici ma con lo sguardo proiettato al futuro.

Sulle antiche orme di Enea racconteremo storie contemporanee di aziende in cui i figli costruiscono qualcosa di più grande di quello che hanno ereditato. Sono esempi che possono portare fecondi insegnamenti. Parleremo, dunque, di Gianluca Sghedoni e della Kerakoll, di Davide Bollati e della Davines e di tante altre aziende emiliane rese grandi dalla «generazione dei figli».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DS DIMENSIONE SERRAMENTI

QUANDO L'EFFICIENZA ENERGETICA COMINCIA DAGLI INFISSI

Sempre di più i serramenti sono i migliori alleati del risparmio e dell'efficienza energetica: i nostri infissi contribuiscono a garantire una temperatura costante in casa, calda d'inverno e fresca d'estate, chiudendo fuori rumori e preoccupazioni, nella massima sicurezza!



MADE IN BOLOGNA

*I nostri serramenti sono 100% made in Italy.
Artigiani perché produciamo in proprio.
Moderni perché crediamo nell'innovazione.*

BONUS
FISCALE N° 1
65%
riqualificazione
energetica

BONUS
FISCALE N° 2
50%
ristrutturazioni
edilizie

INTERESSI
0%
in 20 mesi

www.dimensionoserramenti.com



MOTOR VALLEY

Master in inglese e ricerca in azienda Ecco come sarà l'academy dell'auto

Parla il rettore dell'ateneo di Modena: si parte nel 2017. Dal ministero i primi 430.000 euro

di **Andrea Rinaldi**

C'è un territorio molto fertile dalle parti di Modena. Si è formato nei decenni, prima che lo cantasse Edmondo Berselli nel suo mitico «Quel gran pezzo dell'Emilia» e prima ancora che, dodici anni fa, la Regione lo definisse in quel furbo marchio che risponde al nome di «Motor valley». È un terreno popolato da nomi gloriosi, Ferrari, Maserati, Alfa Romeo, Pagani, e poi, allargandosi, Dallara, Toro Rosso, Lamborghini, Ducati e Vm. Nomi che corrono e fanno correre il Pil, perché è anche sulle quattro ruote che si misurano le grandezze di stati ed economie.

Con quello che questo comparto vale per l'Emilia-Romagna e con i rivolgimenti in atto nel settore, tra auto elettriche e che si guidano da sole, non stupisce che l'Università di Modena e Reggio Emilia abbia deciso di spingere sull'acceleratore con il suo progetto di un'Academy dell'autoveicolo. Il Ministero dell'Istruzione ha già contribuito con un finanziamento di partenza di 430.000 euro e nell'attesa che riconosca ufficialmente questa «International Academy for Advanced

Innovazione

I percorsi specializzeranno in sistemi di controllo, connettività informatica, guida automatica, movimentazione ibrida e controllo delle emissioni

Technology in high-performance vehicles and engines» l'ateneo emiliano sta già incominciando a strutturarla, anche se il rettore Angelo Oreste Andrisano è fiducioso che si possa partire ufficialmente l'anno prossimo.

«Queste risorse sono un segnale incoraggiante — dice —; per il futuro prevediamo un ampliamento del campus di ingegneria, più padiglioni e laboratori, un potenziamento della strumentazione e la costruzione di nuovi studentati per accogliere chi viene dall'estero, perché sarà forte lo spirito internazionale di questa struttura». Una vocazione che sarà inseguita non solo tramite gli studenti, ma anche invitando in cattedra progettisti dai distretti automotive di Birmingham e Stoccarda. «Pensiamo a un corso di laurea in ingegneria del veicolo che duri



5 anni — continua il rettore — un dottorato di ricerca dedicato, ma di tipo industriale e a master professionalizzanti in lingua inglese, che specializzino in sistemi di controllo, connettività informatica, guida automatica, movimentazione ibrida e controllo delle emissioni».

«Inoltre — aggiunge — si potrebbe implementare «Formula student», il programma con cui da 13 anni gli studenti costruiscono una monoposto, e arrivare a ideare un concept di auto in cui siano concentrate tutte le innovazioni più recenti».

Andrisano sta pensando anche a un modo per tenersi stretti i giovani ricercatori e con loro creare un ricircolo virtuoso, «magari creando contratti a tempo determinato, tre anni più tre, affinché rimangano qui, riversi-

Università
In alto il dipartimento di Ingegneria Enzo Ferrari; a destra il rettore dell'UniMoRe Angelo Oreste Andrisano; sotto il convegno «L'Emilia dei motori» di lunedì scorso



no le loro conoscenze sui più giovani e possano diventare i manager di domani delle imprese del distretto». I contatti tra Università e costruttori sono avviati da un pezzo e Sergio Marchionne, in qualità di presidente Ferrari, ha già espresso il suo favore all'Academy modenese. «Se si crea la giusta sintonia, tramite i nostri studenti queste aziende potranno andare in Europa aggiudicandosi i fondi Horizon 2020».

Intanto il rettore, per quest'anno accademico, ha accolto, solo a Modena, 330 nuove matricole iscritte al corso di laurea in Ingegneria meccanica e altre 170 alla magistrale in Ingegneria del veicolo. Sarà infatti il dipartimento Enzo Ferrari l'hub attorno a cui ruoterà l'accademia, quella che l'assessore regionale Patrizio Bianchi definisce «la punta di diamante della conoscenza». La Regione tiene in modo particolare a questo nuovo polo e lo finanzia tramite il bando «Alte competenze»: si tratta di 22 milioni di euro attinti dal Fondo sociale europeo che andranno in parte a sostenere assegni annuali di ricerca, borse triennali di dottorato e contratti di alto apprendistato per frequentare l'Academy geminiana. I ragazzi potranno così intraprendere percorsi progettati e realizzati congiuntamente dall'università, enti e laboratori di ricerca e imprese per sviluppare nuove conoscenze, misurandone la trasferibilità in una dimensione produttiva. In questo modo verrà creato anche il centro per la sicurezza alimentare all'ateneo di Parma.

andrea.rinaldi@rcs.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il convegno

L'automotive emiliano deve rafforzare la sua competitività

«Dobbiamo senz'altro rafforzare la competitività del comparto su scala internazionale». È una frase affatto scontata, quella che Valter Caiumi, presidente di Confindustria Modena, ha pronunciato il 23 maggio al Tecnopolo di via Vivarelli. Con il convegno «L'Emilia dei motori», l'associazione ha presentato la ricerca sulla filiera dell'automotive redatta da Alix Partners e anticipata dallo scorso numero di *Corriere Imprese*. A ora, il distretto regionale supera i 20.000 dipendenti e i 10 miliardi di euro di fatturato annuo, di cui 7,3 generati dalle terre tra Secchia e Panaro. Dove si concentrano ben cinque costruttori primari (Oem): Ferrari, Alfa Romeo, Cnh, Maserati e Pagani.

Ovviamente, la sfida dell'internazionalizzazione non riguarda loro, quanto piuttosto fornitura e subfornitura, con 190 pmi troppo frammentate, troppo concentrate sull'innovazione di processo e poco esportatrici dirette. Giacomo Mori, managing director di Alix, ha ribadito che «per lo sviluppo di prodotto servono skills, ossia professionalità adeguate»: e in tal senso va anche la futura Academy dell'automotive. «Servono, però, anche risorse economiche, e non solo quelle provenienti dagli enti pubblici: le attività di ricerca industrializzabile con il supporto finanziario degli Oem risultano ancora limitate, a differenza di quanto avviene negli altri distretti automotive europei». I grandi costruttori, insomma, possono trasformarsi da clienti a partner delle pmi, trainandone la crescita: un concetto caro anche all'ad di Hpe-Coxa, Andrea Bozzoli, anima e relatore del convegno.

Disponibilità a giocare la partita è venuta dai rappresentanti istituzionali, come Paolo Cavicchioli, numero uno della Fondazione CrMo. Caiumi ha fissato il target, di nuovo senza mezzi termini: «Abbiamo tutte le carte in regola per competere con i grandi poli dell'auto come Torino, Stoccarda o Birmingham».

N. T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Una rete commerciale più global per le sospensioni di Roberto Nuti

Il direttore: «Vogliamo lavorare in un'ottica di gruppo internazionale mantenendo standard qualitativi elevati»

Negli anni del boom economico attraversava le strade italiane su una 500 per vendere ricambi Fiat. Ma nel 1962, a Bologna, è riuscito ad aprire un'azienda tutta sua: la Roberto Nuti Spa, attualmente diretta dal figlio Massimo, che oggi produce molle ad aria, ammortizzatori ed altri ricambi a marchio Sabo, «Shock Absorber Bologna». Prodotti che sono esportati in oltre 80 Paesi e che vengono fabbricati, oltre a Castel Guelfo dove i Nuti hanno il quartier generale, anche in altri due stabilimenti, in India e in Turchia. Il loro punto di forza rimane la terra dei motori, per farsi conoscere sempre di più ovunque: «Intendiamo consolidare ed espandere la nostra rete commerciale e lavorare sempre più in ottica di gruppo internazionale, continuando ad assicurare standard qualitativi elevati e un buon rapporto qualità/prezzo per tutti gli articoli a marchio Sabo

prodotti in Italia e all'estero», spiega Massimo Nuti, direttore generale del gruppo, che conta 300 addetti tra Italia e estero.

«Siamo nati qui, e non ci sposteremo. Questo territorio si nutre di meccanica e primeggia nel mondo — continua —. La rete di fornitori qualificata e il know-how diffuso sono elementi favorevoli all'insediamento di realtà industriali in Emilia-Romagna, anche se il Belpaese non brilla per sostegno alle imprese». Nel 2015 ha fatturato circa 35 milioni, di cui il 60% grazie all'export. Un dato confermato anche per il 2016. «La crisi — aggiunge il direttore — favorisce la vendita di ricambi nel settore aftermarket in cui operiamo, visto il calo delle vendite di mezzi nuovi. E situazioni geopolitiche a parte, che possono rallentare l'esportazione, stiamo assistendo a una diffusa ripresa degli ordinativi, in particolare in Italia».



Vertici Massimo Nuti, direttore generale del Gruppo Roberto Nuti

Ammortizzatori e molle ad aria progettate per mezzi che hanno percorso milioni di chilometri non erano però abbastanza per quest'azienda. Così dal 2010 ha deciso di darsi anche alle sospensioni per le due ruote, acquisendo Mupo, un'eccellenza in campo motociclistico, con 20 dipendenti e la sede proprio a Castel Guelfo, accanto alla Nuti.

«Al loro lavoro — continua il figlio che ha ereditato questa realtà — abbiamo affiancato un progetto per lo sviluppo di una gamma di prodotti estesa al settore delle moto da strada e degli scooter, industrializzando i processi e dotando l'azienda di una rete commerciale internazionale». Ma questo è solo l'ultimo degli investimenti fatti. Alcuni anni fa l'impresa dei prodotti a marchio Sabo ha deciso di espandersi oltre confine, aprendo in India e in Turchia, per essere competitiva nei mercati indiani e asiatici. «La

progettazione, la ricerca e lo sviluppo rimangono comunque in Italia — sottolinea il direttore — Certo le difficoltà non sono mancate, ma abbiamo trovato i partner giusti che ci hanno consentito di insediarsi nel modo migliore». Al Gruppo Nuti si rivolgono tutti i ricambisti specializzati nel settore dei veicoli industriali, gli importatori e i distributori di ricambi all'estero. E oggi sono conosciuti anche per un altro motivo, grazie alla Sabo Accademy. «Siamo stati i primi al mondo nel settore a mettere in pratica quest'idea. Ci siamo accorti che nel web mancavano informazioni tecniche sugli ammortizzatori, e così abbiamo pensato di condividere la nostra conoscenza». E lo hanno fatto in un'ottica molto social, attraverso video didattici online che raccontassero caratteristiche, controlli e fasi costruttive.

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INNOVATORI

Con i finanziamenti Por Fesr la Regione mobilita i privati e mette il **turbo** alla ricerca

Grazie ai primi 35 milioni sono stati finanziati 40 progetti: dalle cure genomiche al packaging intelligente. L'Unibo fa il pieno

di **Gaetano Cervone**

Il primato per la qualità dei progetti se lo contendono il Rizzoli di Bologna e il Centro delle cellule staminali e medicina rigenerativa (Cidstem) dell'Università di Modena e Reggio Emilia. Punteggio in graduatoria: 103. Finanziamento ottenuto: quasi un milione di euro a testa. Obiettivo: realizzazione di tessuti e protesi diverse a seconda del paziente (Rizzoli); diagnosi precoce e terapia genomica per la cura della malattia dei «bambini farfalla» (Cidstem). È l'area Agroalimentare però a registrare le performance migliori, con 13 progetti finanziati e quasi 11 milioni di euro a disposizione per nuovi prodotti o sistemi di produzione. E poi un kit per convertire le auto in mezzi elettrici, droni e sensori che consentono irrigazioni su misura o l'esplorazione di fondali marini, oggetti di casa «trasformati» in dispo-

sitivi medici. Il tutto realizzato in sinergia con le imprese, all'insegna di quel binomio pubblico-privato su cui la Regione ha deciso di puntare inserendolo tra le sei priorità (Assi) nel documento di programmazione del fondo europeo di sviluppo.

Sono i cosiddetti Por Fesr 2014-2020, che per l'Asse «Ricerca e Innovazione» mettono a disposizione 140 milioni di euro, una boccata d'ossigeno per atenei e laboratori della Rete Alta Tecnologia che infatti hanno partecipato al bando per i progetti di ricerca industriale strategica in 5 aree: agroalimentare, edilizia e costruzioni, industrie culturali e creative, salute e del benessere, mecca-

Agroalimentare
È l'area con più progetti finanziati: raccoglie 11 milioni di euro per nuovi prodotti

140

Milioni
Sono le risorse Por Fesr totali stanziare per gli anni 2014-2020

tronica e motoristica. Risultato: 109 progetti presentati, 98 approvati, 40 quelli finanziati con una prima tornata di 35 milioni di euro che consentiranno di assumere 490 nuovi ricercatori.

A fare la parte da leone è l'Università di Bologna, capofila in 8 progetti, come nel caso di Time (a firma del Centro CIRIMAM) che nell'area Meccatronica e Motoristica ottiene il punteggio più alto (98,5) e un milione di euro: «L'obiettivo è allestire un kit che consentirà di trasformare le auto tradizionali in elettriche risparmiando la metà rispetto all'acquisto di un nuovo veicolo elettrico — spiega il professore **Claudio Rossi**, responsabile scientifico del progetto — Ogni azienda coinvolta nel progetto produrrà una componente del kit: siamo partiti con 4 partner, ora siamo 8. Lo scopo finale è anche quello di rendere queste piccole imprese più competitive, di vendere prodotti finiti e non semplici componenti». Ricerca a

Progetti strategici di ricerca industriale



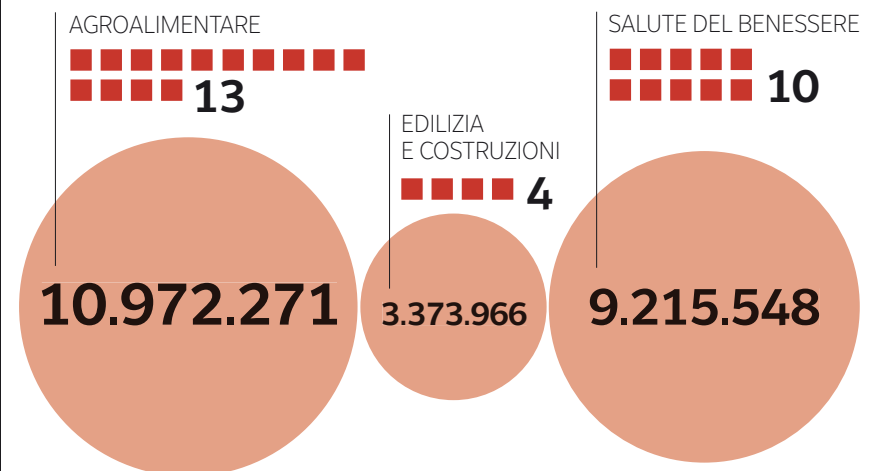
98
I PROGETTI AMMESSI AL BANDO



35 milioni e 167 mila euro
IL FINANZIAMENTO PER 40 PROGETTI

5 MACRO-AREE STRATEGICHE

■ progetti finanziati ● euro



PROGETTI FINANZIATI CHE HANNO COME CAPOFILA LABORATORI DEGLI ATENEI



Università di Bologna

9



Università di Modena e Reggio Emilia

5

sostegno delle imprese, dello sviluppo, di ciò che poi è crescita del territorio e di occupazione: «Da noi è già successo, la Bms che oggi da lavoro a 20 persone è nata così, il titolare tutte le volte me lo ricorda» aggiunge il professore **Giorgio Pagliarini**, docente al diparti-

mento di ingegneria industriale dell'Università di Parma (capofila in 5 progetti) che con il progetto di pompe di calore a ridotto consumo energetico stacca il primato nell'area «Edilizia e costruzioni» e un contributo di 597.000 euro. Anche in questo caso buona parte dei finan-



Felisi

www.felisibagsandbelts.it

Felisi Shop
Corso Giovecca 27, Ferrara
tel. 0532 202489

Felisi Outlet
Via Modena 11A, Ferrara
tel. 0532 773864

490
RICERCATORI
ASSUNTI

INDUSTRIE CULTURALI
E CREATIVE

4

3.439.324

MECCATRONICA
E MOTORISTICA

8

8.166.757



Università
di Parma

5



Università
di Ferrara

2

centimetri

Studio
A destra il
laboratorio del
Rizzoli di
Bologna, che
con il progetto
Custom plants
ha ottenuto il
punteggio più
alto; sotto un
ricercatore del
Hologene 7
dell'ateneo di
Modena e
Reggio Emilia



Ateneo di Ferrara
Promuove un
laboratorio per riusare
gli scarti vinicoli in
ambito chimico e uno
per controllare il
consumo idrico in casa

tica e dunque non ha terapia se non quella genomica, che consiste nel correggere le cellule staminali dell'epidermide — racconta De Luca — Abbiamo già fatto una prima sperimentazione clinica, siamo sulla buona strada. Il prossimo passo sarà diagnosticare questa malattia in 15 giorni e non più in un anno e sviluppare una cura che avrà bisogno delle nostre due aziende partner (Chiesi Farmaceutici e Holostem, ndr) per uscire dalla fase sperimentale». Sono 5 i progetti con capofila l'Università di Modena e Reggio Emilia,

che ottiene il miglior punteggio anche nell'area Industrie culturali e creative con Lume Planner, una «guida turistica» personale su smartphone che suggerisce percorsi sostenibili e attrazioni in base anche a gusti e interessi manifestati sui social: «È una promozione del nostro territorio e delle sue attrazioni spesso nascoste — sottolinea la responsabile del progetto, **Rita Gamberini** — Molta attenzione sarà rivolta per la visibilità delle botteghe artigiane».

L'Università di Ferrara è invece a capo di due progetti con il laboratorio Terra&Acqua Tech: «Valvosit» punta a trasformare gli scarti della filiera vitivinicola in sostanze da riutilizzare in ambito chimico, energetico e cosmetico, mentre «Green Smart Technology» monitora il consumo di acqua negli appartamenti.

Ma la partecipazione dei laboratori degli atenei non è solo limitata ai progetti in cui sono capofila, poiché ciascuno — compresi quelli firmati da Centri non accademici — prevede la partnership di laboratori della Rete Alta Tecnologia e delle aziende. Una vera alleanza che tra due anni — a progetti e prototipi finiti — comporterà



Rossi (Time)
Allestiremo un kit
che consentirà
di trasformare le auto
tradizionali in elettriche

una ricca serie di novità: il CR-PA Lab (al top nell'area Agroalimentare) prevede la produzione di un nuovo formaggio a breve stagionatura (30-60 giorni) prodotto con latte e ingredienti utilizzati nella produzione del Parmigiano Reggiano, e poi formulati a base di Parmigiano rivolti a bambini, anziani o sportivi, liofilizzati a marchio DOP. E poi carne e prosciutti addizionati con sostanze ottenute da sottoprodotti vegetali (uva, mele, etc.) con effetti positivi sulla salute delle persone (Stazione delle conserve SSICA di Parma), alimenti e bevande conservati in packaging che interagiscono



De Luca (Hologene 7)
Il prossimo passo sarà
diagnosticare
l'Epidermolisi bollosa in 15
giorni e non più in un anno

con il prodotto evitando aggiunta di conservanti (Ecopacklab del CIRI di Bologna). Nel settore ambientale puntano ad abbattere tempi (e costi) per analizzare la qualità dell'aria i ricercatori di Proambiente, che progetta rilevatori on-line in tempo reale, mentre al CIRI ICT di Bologna si mettono a punto (progetto Habitat) sistemi che «trasformano» in assistenti medici gli oggetti di uso comune garantendo così autonomia delle persone a casa senza ricorso a dispositivi ospedalieri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA LIBERTÀ TI APRE — NUOVE — PROSPETTIVE



NUOVA GAMMA CHEROKEE.
Oggi con motore turbo diesel 2.2 Multijet Euro6 da 185cv e 200cv, cambio automatico 9 marce e allestimenti ancora più ricchi. L'avventura ha un punto di vista totalmente nuovo.

TUA CON JEEP. FREE A INTERESSI ZERO: OGGI PAGHI 19.950€, NESSUNA RATA PER 2 ANNI E POI SEI LIBERO DI RESTITUIRLA. A MAGGIO APERTI TUTTO IL MESE.

TAN 0 %
TAEG 1,45 %

Es. di "Jeep Free" su Cherokee 2.0 M4 140cv Coniglio FWD Prezzo Chiuso € 39.900 IPT e contributo PFU escl. Anticipo pari a 50% del listino € 19.950, 25 mesi, no rate mensili intermedie. Rata Finale Residua dopo 24 mesi pari al Valore Garantito Futuro € 18.184 (da pagare se il Cliente intende tenere la vettura). Imp. tot. del credito € 18.184. Spese pratica € 300, bolli € 16 e Marchiatura SavaDNA € 200 da pagarsi in contanti, spese invio e/s. € 3 per anno. Importo totale dovuto € 18.709. TAN fisso 0% - TAEG 1,45%. Salvo approvazione POA/ANM. Iniziativa valida fino al 31 maggio 2016 con il contributo dei concessionari Jeep. Documentazione precontrattuale e assicurativa in Concessionaria. Messaggio pubblicitario a scopo promozionale. Le immagini inserite sono a scopo illustrativo. Jeep, è un marchio registrato di FCA US LLC. Gamma Cherokee: consumi ciclo combinato da 5,3 a 9,6 l/100km. Emissioni CO₂ da 139 a 223 g/km.



Ghetti

RAVENNA (RA) - Via Faentina,181 - Tel. 0544508711 - www.ghetti-fcagroup.it/

TERRITORI E CITTÀ

A Riminiwellness si compra **benessere**

Il via venerdì: tante novità in palestra e più attenzione alla salute con incontri e una sezione food
Cecchi conferma il legame con la Romagna. Aster: qui il 20% delle startup italiane del settore



Quando pensiamo al wellness parliamo di un fenomeno che solo qui vale moltissimo e ha messo in rete tanti imprenditori, dando vita a un meccanismo che rinforza tutta l'area

Rimini Fiera dà di nuovo appuntamento agli amanti del fitness. Da giovedì a domenica torna per l'undicesima volta Riminiwellness, la grande kermesse dedicata al benessere, che solo l'anno scorso è stata visitata da più di 260.000 visitatori.

Si tratta di una manifestazione che incorona quel concetto di «Wellness Valley» tanto caro alla Regione, intenzionata a trasformare la Romagna nella mecca dello star bene e della vita attiva. Un brand che, secondo l'Osservatorio turistico regionale, può portare un valore aggiunto di 200 milioni di euro all'anno solamente per il settore ricettivo. A Rimini, distribuita su oltre 100.000 metri quadrati in 16 padiglioni, ci saranno 1.960 sezioni di allenamento, una decina di piscine, 50 palchi, 400 aziende e più di 200 eventi. «Qui vengono anticipate tutte le tendenze e le novità in fatto di wellness — spiega Patrizia Cecchi, direttrice business unit di Rimini Fiera — Ogni anno cresce, prima c'erano solo i maniaci del fitness e i culturisti, ora, invece, anche lo stesso concetto di benessere è cambiato». Tra i visitatori ci sono famiglie con bimbi al seguito e anziani perché l'attività fisica come prevenzione per la propria

salute interessa sempre più persone.

Oltre al biovillaggio, dove si faranno pilates, ginnastica posturale e altre attività artistiche, ci sarà una sezione dedicata alla riabilitazione, una al food e un'altra alle arti marziali, che non sono più solo judo e karate. Ogni giorno, dalle 9.30 alle 19, ci si potrà allenare e sperimentare nuove discipline importate direttamente da oltre confine. Dal reggaeton fitness, un mix di aerobica, coreografie e hip-hop, all'akropilates che si pratica in coppia, al ballet bar training che si ispira alla danza classica e utilizza la sbarra.

«Quando pensiamo al wellness — continua Cecchi — parliamo di un fenomeno che solo in Romagna vale moltissimo e ha messo in rete tanta imprenditorialità, dando vita a un meccanismo che rinforza il mercato economico di tutta l'area». Oggi tutti fanno fitness, non più in palestra, ma all'aria aperta e sono sempre di più le offerte di chi si vuole avvicinare a questo mondo». Solo in Romagna — in quello che è il primo Distretto internazionale per competenze sul benessere e la qualità della vita lanciato nel 2003 — si contano 2.500 imprese, 8.785 persone impiegate e il 10,1% di popola-



Esercizi
Una sessione di fit box alla durante la precedente edizione di Rimini Wellness

zione attiva rispetto alla media italiana (dati Wellness Foundation). Secondo Aster 'Emilia-Romagna è poi, con il Piemonte, la regione con il maggior numero (11) di startup innovative del settore wellness, il 20% del totale nazionale (54).

«La domanda mondiale di turismo collegato al benessere sta costantemente crescendo e nel prossimo quinquennio aumenterà di quasi 10 punti percentuali

all'anno soprattutto nei mercati di provenienza del Nord America e dell'Europa. Sui 3.400 miliardi di dollari generati dal turismo nel mondo il Wellness Tourism ha prodotto nel 2014 un valore stimato circa 494 miliardi di dollari, classificandosi al secondo posto dopo il turismo culturale», spiega Andrea Corsini, assessore regionale al turismo in occasione della Wellness week che ha interessato tutta la Romagna dal

20 al 29 maggio. All'interno dell'area food ci saranno chef e nutrizionisti, pronti a far conoscere ricette e proprietà salutistiche degli alimenti, ma ci sarà anche uno spazio dedicato alla formazione professionale, riservato ai personal trainer di tutto il mondo. Nella zona, invece, improntata alla riabilitazione, a parlare ci saranno medici, fisioterapisti, chinesologi e altri esperti.

«Prima che la nostra kermesse si trasformasse in tutto que-

1.960

Sezioni È il numero di allenamenti a cui si potrà partecipare tra i 16 padiglioni della fiera romagnola durante Riminiwellness

sto, esisteva già il festival del fitness, nato 18 anni fa. Noi lo abbiamo rilevato, unendo i due concetti di "benessere" e "territorio" — aggiunge Cecchi — L'errore infatti della vecchia kermesse era stato spostarsi a Firenze, dimenticandosi del legame con la Romagna che il successo della Wellness Valley ha poi confermato».

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TUTTO FISCO 2016

140
CORRIERE DELLA SERA



ELIMINA IL PESO
DELLE TASSE: INFORMATI.

TUTTO FISCO 2016

Scopri le informazioni utili per non farti schiacciare dal Fisco.

Una guida pratica per compilare modello Unico e 730 precompilato oppure ordinario, contenente i consigli per sfruttare al meglio l'arma delle spese taglia tasse. Dalla sanità alla casa, dalla previdenza, alla scuola, dalle ristrutturazioni edilizie al risparmio energetico: tutti gli sconti che si possono chiedere al Fisco. E da non dimenticare.



€7,90

E-BOOK
€6,99

Dal 16 Maggio in edicola con

CORRIERE ECONOMIA

Mercati, imprese, finanza del Corriere della Sera

FOOD VALLEY

Pomodoro, ok il prezzo è giusto Ma non per quelli che lo coltivano

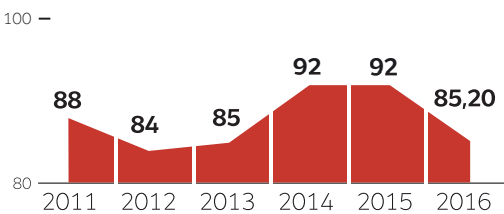
I contadini dovranno venderlo a 85,20 euro a tonnellata. L'industria ne offriva 70

Dopo tre anni, il prezzo del pomodoro da industria torna a scendere: nel 2016 si venderà a 85,20 euro la tonnellata. Una flessione del 7,4% rispetto al 2015 e al 2014, quando il prezzo si era attestato a 92 euro. Soddisfatto **Pier Luigi Ferrari**, presidente di Oi Pomodoro Industria del Nord Italia, l'associazione interprofessionale che riunisce le varie parti della filiera: «Le parti, agricola e industriale, hanno dimostrato di voler continuare ad operare in trasparenza investendo anche in progettualità per incrementare qualità e produttività. Non vi sono molte filiere in Italia che riescono a raggiungere un accordo, fra produttori e trasformatori, per la campagna annuale».

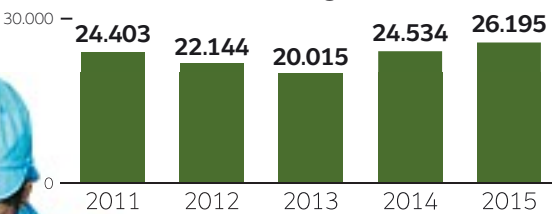
La trattativa per arrivare a una mediazione è stata durissima. Inizialmente il prezzo proposto dai trasformatori era di poco superiore ai 70 euro e ancora a inizio maggio l'offerta si aggirava sugli 80 euro. Una cifra considerata inaccettabile da Coldiretti e Confagricoltura, che chiedevano prezzi più alti. In teoria la trattativa aveva una data di scadenza: il 30 aprile, giorno entro il quale i produttori dovevano presentare la richiesta di fondi europei prevista dal patto agricolo comunitario, con l'obbligo di allegare il contratto con gli acquirenti. Ma, come già nel 2015, i coltivatori hanno ottenuto una proroga e quindi la discussione è andata avanti per qualche altra settimana. Il finale lascia l'amaro in bocca alle associazioni dei coltivatori: secondo **Giovanni Lambertini**, di Confagricoltura Emilia-Romagna, «con l'accordo chiuso a 85,20 euro a tonnellata la parte agricola non coprirà neanche i costi di produzione». Non è l'unico punto critico dell'accordo: sotto accusa anche la decisione di sottoporre il prezzo a modifiche in base alla quantità prodotta. Il prezzo concordato vale solo se la produzione del Nord Italia si attesterà tra i 2,35 e i 2,55

Il settore

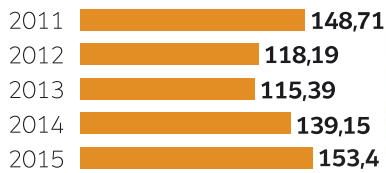
Prezzo alla tonnellata (in euro)



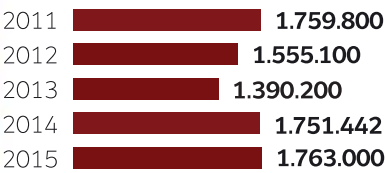
Area coltivata in Emilia-Romagna (in ha)



Produzione lorda vendibile in Emilia-Romagna (in mln di euro)



Produzione E-R (in tonnellate)



Fonte: Oi Pomodoro, Coldiretti, Confagricoltura, Unioncamere E-R

milioni di tonnellate. Sotto questa fascia, il prezzo aumenterà di 5 centesimi a tonnellata (fino ad un massimo di tre euro) ogni 5.000, mentre calerà allo stesso modo ogni 5.000 tonnellate in eccesso.

«È una grande presa in giro per l'agricoltore, perché avviene a trapianti ormai finiti» attacca **Mauro Tonello**, presidente di Coldiretti Emilia-Romagna. Inoltre, un coltivatore potrebbe vedersi penalizzato se qualche organizzazione di produttori decidesse di produrre più di quanto stimato all'inizio: «La produzione sarebbe da tenere sotto controllo molto di più — sostiene Tonello — Ma i dati sono coperti da privacy, quindi non si riesce mai a capire qual è l'organizzazione che ha prodotto di più, o l'industria che ha

contrattato di più rispetto ai quantitativi che aveva detto. E quindi non si risale a chi ha creato il danno».

Il tema è molto sentito in Emilia-Romagna, perché la nostra regione è il maggior centro di produzione del pomodoro da industria del Nord Italia. Nel 2015 ne sono stati prodotti 1,763 milioni di tonnellate, il dato più alto degli ultimi cinque anni: equivalgono a un terzo della produzione italiana e a oltre il 4% della produzione mondiale. È Piacenza la capitale dell'oro rosso, a cui dedica 9.822 ettari sui 26.195 totali della regione. Ma anche Ferrara (6.851), Parma (4.788) e Ravenna (2.426) hanno numeri di tutto rispetto. Quasi certamente, l'accordo determinerà un calo negli introiti dei produttori: se l'anno scorso la produzione lorda

vendibile è stata di 153,4 milioni di euro, in aumento di 14 milioni rispetto al 2014 e di 40 rispetto al 2013, non bisogna scordare che l'ultima volta che il prezzo è sceso — nel 2012, da 88 a 84 euro — la plv ha lasciato 30 milioni per strada, crollando da 148 a 118 milioni.

La coltivazione del pomodoro da industria è il primo anello di una filiera che è tra le regine dell'export dell'agroalimentare. A dirlo sono i dati di Oi Pomodoro da Industria Nord Italia: nel 2015, il 61% del frutto prodotto è stato esportato in tutto il mondo sotto forma di pelati, polpa, passate e salse. Le vendite all'estero, da sole, valgono oltre un miliardo e mezzo di euro. Anche se, pure, in questo settore, le minacce non mancano: per la passata è d'obbligo il pomodoro da industria italiano, visto che va segnalata la provenienza sull'etichetta, ma altre produzioni rischiano di finire fuori mercato per la concorrenza dei pomodori di importazione.

Riccardo Rimondi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Parma

Allevamento



Il suino nero ottiene il riconoscimento di razza dal ministero delle Politiche agricole

Il Consorzio che lo tutela canta vittoria. Il suino nero di Parma ora è ufficialmente una razza riconosciuta dal Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali. Come tale, sarà inserita in una apposita sezione del registro anagrafico. Giornata storica per il consorzio nato nel 2006 su iniziativa di una ventina di allevatori. Sono tutti accomunati dalla ricerca di grande qualità nei prodotti che derivano dal suino nero e puntano al miglioramento, alla valorizzazione e alla diffusione di questa razza particolare. Un prodotto che trova il plauso anche della Regione:

«Il Suino Nero di Parma — sottolinea l'assessore Simona Caselli — è una razza locale, dalle carni pregiate che sono all'origine di salumi di elevata qualità. Un esempio di quella biodiversità animale e vegetale che la Regione è impegnata a promuovere. Un'eccellenza dell'Emilia-Romagna, oltre che del Parmense, che ora potrà essere valorizzata anche con le risorse del Programma regionale di sviluppo rurale».

Il presidente della Coldiretti di Parma Luca Cotti ha espresso soddisfazione: «Salutiamo — ha detto — molto positivamente questo riconoscimento che attendavamo da tempo. Il risultato ottenuto fa onore ai nostri allevatori che, con il loro lavoro e la loro professionalità, concorrono a tenere alto il nome di un'agricoltura di straordinaria qualità, con caratteri distintivi e unici, come è quella della nostra realtà territoriale».

Ale. Ma.
© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 30 maggio
A Bologna si discute dei nuovi scenari e delle nuove opportunità per finanziare la crescita delle piccole e medie imprese. Da Unindustria, in via San Domenico 4, alle 10.45.

● 30 maggio
Alla Fondazione Democenter di Modena (via Vivarelli 2) il convegno «L'innovazione che unisce» con Gian Luca Sghedoni (Kerakoll), Enzo Madrigali, Francesco Profumo (Compagnia San Paolo)

● 30 maggio
A Bologna giornata dedicata ai rapporti di affari con il Vietnam. L'evento, dalle 10 alle 13, sarà ospitato nella sede di Legacoop Emilia-Romagna in viale Aldo Moro 16, sala B.

● 31 maggio
A Bologna, dalle 9 alle 13, presentazione del Rapporto regionale dell'Osservatorio agroalimentare nella sede della Regione, in viale Fiera 8

● 31 maggio
A Palazzo Soragna a Parma «L'ecosistema regionale e locale a supporto della creazione d'impresa e dell'innovazione nelle imprese del territorio». Ore 9

● 9 giugno
A Piacenza si discute con Gianfranco Pozzi di «Forme tecniche di finanziamento — Come, quando e perché», in piazza Cavalli 25 dalle 13.30 alle 15.30

Stagione per stagione

Con la semina autunnale si può apprezzare la cipolla tutto l'anno

di **Barbara Bertuzzi**

Emilia-Romagna è la prima regione d'Italia per superficie coltivata con oltre 3.000 ettari, di cui 1.200 in provincia di Bologna, inclusa la produzione destinata alla Cipolla di Medicina Igp, e 800 nel Ravennate. Eccelle pure per alcune bontà: la tipica Boretana, piccola e pregiata (circa 300 ettari da Reggio Emilia a Piacenza) e la Ramata rossa di Milano (una cinquantina di ettari concentrati tra Bologna e Modena).

Il trend produttivo è in crescita. «Con un balzo del 10-12% sul 2015, spinto soprattutto dalle incertezze e dalle criticità riscontrate in altri comparti» spiega il product manager della Isi sementi Marco Bastoni. Nell'ultimo anno, infatti, «c'è chi ha abbandonato alcune colture cerealicole e chi ha ridimensionato l'investimento nell'ambito delle agro-energie». «Adesso però — arriva al punto — bisognerebbe valorizzare la cipolla a semina autunnale che

rappresenta solo il 10% della totalità, con raccolta da maggio a metà giugno. Non è, tuttavia, una coltura facile: possono essere tante le incognite climatiche nei mesi invernali col rischio di compromettere il raccolto». Il merito? «Così si può commercializzare cipolla italiana 12 mesi all'anno». Inoltre, il suo sapore è poco pungente quindi si presta al consumo a crudo (non esiste unicamente quella «di Tropea» da mangiare in insalata, fa notare), «poi spunta un prezzo all'ingrosso decisamente interessante».

Si va dalle gialle-dorate — il 55% del raccolto regionale — alle bianche — il 25% — e rosse — il 15% — (prezzi della settimana all'ingrosso: 60 centesimi al chilo per le gialle-dorate e le bianche; 80 centesimi per le rosse; fonte Caab). Il ricambio varietale è molto lento (la vita media è di oltre dieci anni). «Oggi dominano gli ibridi, in primis Derek e Bonus F1 della tipolo-



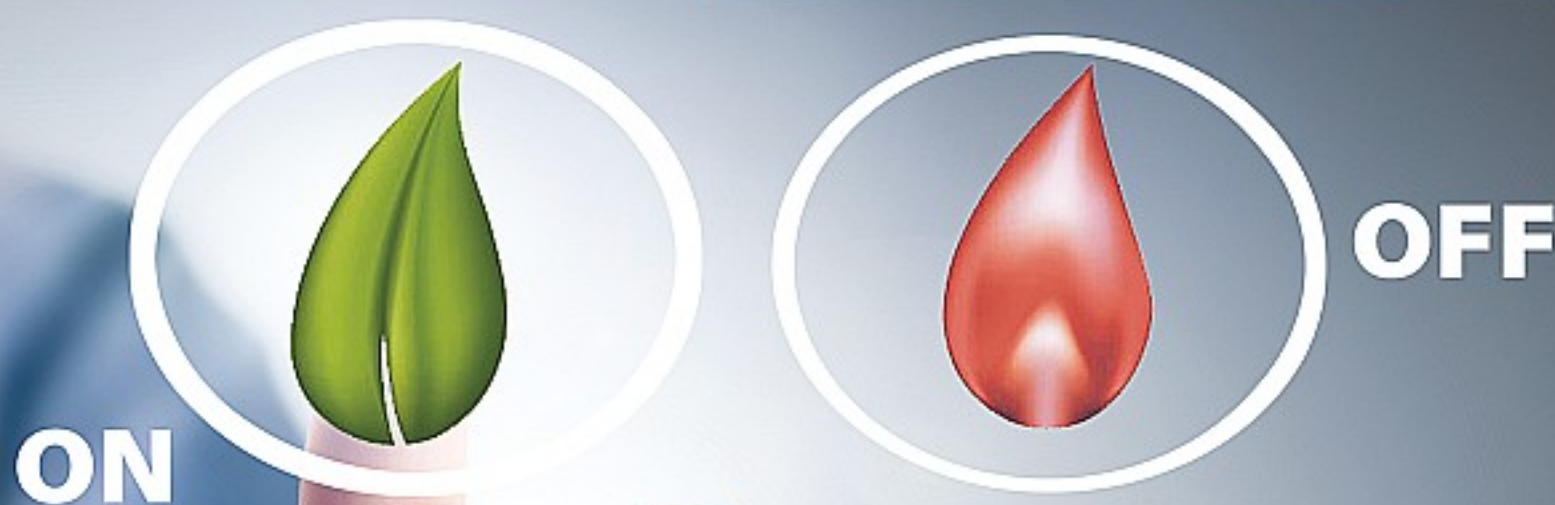
La pianta

La cipolla (*Allium cepa* L.) è una pianta coltivata bulbosa tradizionalmente attribuita alla famiglia delle Liliaceae. Tra le varietà coltivate si segnalano quella rossa di Tropea, la Boretana, la ramata di Montoro e quella sarda di Banari

gia gialla a semina primaverile; Galatea F1 e Sonic F1 a semina autunnale». Caratteristiche? «Colore e vestitura dei bulbi, alta uniformità dei calibri e ridotta percentuale di scarti». Andrea Ferrarini le coltiva con il metodo biologico, www.bioferrarini.com. Ciò significa che le operazioni di pulizia del terreno sono manuali. «In quindici anni la nostra produttività è passata da 15 tonnellate per ettaro alle attuali 30-50 e siamo alla continua ricerca — racconta l'imprenditore modenese — di prodotti naturali che limitino le scottature (ad esempio l'argilla caolinica) e rafforzino la difesa dagli insetti elateridi (come la beauveria bassiana: un bioinsetticida)». L'export? «Va bene ad inizio stagione perché i paesi nordici acquistano da noi solo quando non sono autosufficienti. La Svizzera, che produce esclusivamente la gialla, richiede invece la bianca e la rossa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

STOP alle emissioni da combustione e blocco dei consumi **NEI CONDOMINI**



Utilizzare **energia rinnovabile** per
RISCALDAMENTO e **ACQUA CALDA SANITARIA**
ti fa **RISPARMIARE DA SUBITO!**



Divisione Condomini

Affidati alla ESCo certificata di Bologna, risparmi tu e il tuo condominio.

COSA DEVE FARE IL CONDOMINIO

RICHIEDERE la diagnosi energetica **gratuita**
(come previsto dal D.Lgs. 102/2014).

I costi dei nuovi impianti sono tutti a nostro carico e a termine
contratto rimarranno **PROPRIETÀ DEL CONDOMINIO**.

Tutte le **AGEVOLAZIONI FISCALI** rimangono a favore
dei condomini.

Riduzione dei **costi energetici di ALMENO IL 5%**
sin da subito.

COSA FA GEETIT



AUDIT ENERGETICA gratuita.

Impiantistica con prodotti **ad alta efficienza energetica**
e qualità superiore:



MITSUBISHI
HEAVY INDUSTRIES, LTD.

HO KKAIDO

Termal

Gestione diretta dell'intero processo: dalla
progettazione alla realizzazione e manutenzione degli impianti.

Se sei un condomino o un amministratore, **contattaci subito!**
Richiedi una diagnosi energetica GRATUITA!

Contatta il numero 391.39.08.763 o invia una mail a inforisparmio@geet.it indicando il tuo nome e i tuoi recapiti.



è una società del Gruppo TERMAL

GEETIT SRL

Via della Salute, 14 | 40132 Bologna | T. 051 41 33 122 | F. 051 4133 162
www.geet.it | segreteria.sede@geet.it





OPINIONI & COMMENTI

L'editoriale

Motor valley,
il know how
che serve

Primo, la carenza di figure altamente specializzate come, ad esempio, gli ingegneri (elettronici, informatici, meccanici, etc.).

Ebbene, riferendosi al pezzo modenese della Valley e all'Università di Modena e Reggio Emilia il contrasto che ha destato scalpore è quello fra il «fabbisogno di risorse richieste dalla filiera automotive» (stimato in 380 unità all'anno) e «il numero di laureati di Unimore» (130), con un divario, quindi, di ben 250 unità.

Secondo, la necessità per i grandi costruttori di cercare il know how più avanzato all'estero: «Per la meccanica qui si trova tutto, ma per l'elettronica e per le soluzioni interne bussiamo in Germania o negli Usa», ha detto Roberto Fedeli di Alfa Romeo-Maserati a *Il Sole 24 Ore* (24 maggio).

La sacrosanta risposta alle criticità (più investimenti in conoscenza: R&S, capitale umano, information technology), è semplice solo all'apparenza, ma in realtà non lo è affatto perché tutto il nostro Paese sconta gravi ritardi e lacune. Ma è anche vero che i territori più evoluti possono alzare l'asticella con i loro sforzi.

Va in questa direzione la proposta avanzata nel convegno modenese da Patrizio Bianchi, assessore regionale a Lavoro e Università, volta a creare a Modena una «Academy interuniversitaria di ingegneria e dei motori di livello nazionale ed europeo». L'enfasi della proposta della giunta dell'Emilia-Romagna cade giustamente sullo sforzo congiunto — un «sistema integrato» — dei quattro Atenei presenti in regione e sul sostegno dei privati.

Se la Motor Valley è, nella sua profonda natura, emiliana, logica vuole che la formazione/attrazione dei talenti si muova lungo la stessa traiettoria. Lo studio comparato di Alix Partners ricorda che nel Baden-Württemberg, ove operano quattro colossi come Daimler, Porsche, Audi e Iveco, vi è una rete di 9 Università «tradizionali» e 23 Università di «scienze applicate», le famosissime Fachhochschulen. E potremmo poi aggiungere la rete del Fraunhofer per la ricerca applicata.

Franco Mosconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le lettere

vanno inviate a:

Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:

andrea.rinaldi@rcs.it
mdegliesp@gmail.com



Il controcanto di Andrea Rinaldi

SE ANCHE OROGEL SPERIMENTA IL «CASO CUBO»



La Soprintendenza colpisce ancora e in regione spunta un altro «caso Cubo». Dopo l'Ilpa di Bazzano, stavolta a fare le spese dei rilievi degli archeologi del ministero è stata l'Orogel di Cesena, cooperativa leader nel settore surgelati, 2.547 dipendenti e un 2015 chiuso con 96.000 tonnellate di verdura venduta e 196 milioni di ricavi.

In occasione della presentazione dei dati di bilancio, l'ad Bruno Piraccini ha comunicato ai giornalisti il secondo stop della Soprintendenza nel giro di un anno al nuovo cantiere per

l'allargamento dello stabilimento di Pievesestina, un investimento da 80 milioni di euro comprendenti gli impianti di Ficarolo (Rovigo) e Policoro (Matera). Il cantiere romagnolo è stato fermo da giugno a novembre per dare tempo di identificare i reperti rinvenuti e Orogel ha pure pagato 300.000 euro per gli archeologi indicati dal ministero, ha affermato Piraccini. A lui e alla sua impresa, però, è andata meglio che ai colleghi dell'Ilpa, ancora fermi causa resti di un mulino del dopoguerra.

«Il cantiere è stato sbloccato — ha esultato

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Granarolo sonda il listino con il bio



Granarolo, gruppo agroalimentare a capitale esclusivamente italiano, è tra i maggiori operatori dell'industria alimentare nel nostro Paese. È di pochi giorni fa l'acquisizione, in parte sotto forma di aumento di capitale in parte di acquisto di azioni, del 60% di Conbio, azienda che produce prodotti gastronomici vegetali e biologici. Strategicamente, Granarolo intende rafforzarsi ulteriormente nel mercato dei prodotti vegetali. Settore che, stando ai fatturati, negli ultimi cinque anni ha visto un aumento del 240%. Il fatturato, a fine 2015, è stato di circa 318 milioni di euro. Le previsioni indicano un fatturato di 600 milioni di euro fra quattro anni. La gamma Granarolo 100% vegetale ha esordito ad inizio 2015 e il fatturato realizzato è stato di oltre 14 milioni di euro. Il presidente di Granarolo, Gianpiero Calzolari, afferma, a tal proposito, che il mercato dei prodotti vegetali registra una crescita annua a doppia cifra nel nostro Paese. Perché Conbio? Perché è il comparto dei prodotti gastronomici, in cui Conbio ha la maggiore specia-

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA

lizzazione, ad aver avuto l'incremento più rilevante e che, probabilmente, occuperà, nei prossimi anni, quasi un terzo del mercato vegetale complessivo. Nel 2015 il Gruppo Granarolo, Granlatte operativo nel settore agricolo e nella raccolta della materia prima e Granarolo S.p.A. impegnato a trasformare e commercializzare il prodotto finito, ha fatturato 1,078 miliardi di euro, con un Ebitda di 70 milioni di euro e un risultato netto di 18 milioni di euro. Dati in netta crescita sul 2014, fino al 110% in più per il risultato netto. In Italia sono 13 le sedi produttive, mentre 6 sono dislocate oltre frontiera, in Europa. In Sud America e Oceania. Al momento, la società ha testato il mercato finanziario, con un'emissione obbligazionaria a fine dicembre 2013 e che verrà rimborsata a fine 2019. A fine febbraio scorso un aumento di capitale di 14 milioni di euro è stato effettuato per finanziare nuove acquisizioni. Il prossimo passo potrebbe essere l'approdo a Piazza Affari!

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Investimento da 6,8 milioni di dollari

Siti B&T si allarga in Cina

Un impianto per 100 persone

Siti B&T Group si concentra in Cina per rafforzarsi in Asia. Con un investimento di 6,8 milioni di dollari aprirà uno stabilimento di ottomila metri quadrati a Gaoming, nel Guangdong. Inaugurato a fine maggio in concomitanza con la fiera Ceramics China (27-30 maggio) sarà operativo nelle prime settimane di giugno. Li saranno trasferite tutte le attività finora svolte nella sede di Foshan.

L'azienda di Formigine (Mo) è tra i maggiori produttori mondiali di impianti completi per l'industria ceramica. Ha una storia di 50 anni e è quotata in Borsa sul mercato AIM Italia. «Vogliamo — spiega Fabio Tarozzi, presidente ed ad — potenziare ulteriormente la nostra presenza nel mercato asiatico nell'ottica di un ulteriore sviluppo nell'area dell'Asia Pacific». Nella nuova struttura lavoreranno 100 persone. Sarà dotata anche di un centro di ricerca attrezzato per sviluppare tecnologie a risparmio energetico.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Guida Fabio Tarozzi, ad e presidente di Siti B&T

Operazione da 300 milioni

Igd colloca il bond a 5 anni

Rendimento intorno al 2,5%

Un bond per il rifinanziamento parziale dell'indebitamento, della gestione operativa generale e per sostenere possibili investimenti futuri. Immobiliare Grande Distribuzione (Igd) ha concluso il collocamento presso investitori istituzionali di un prestito obbligazionario non garantito e non convertibile per un importo nominale complessivo di 300 milioni di euro. Il taglio unitario del bond, spiega una nota, è di 100.000 euro e multipli successivi di mille euro. La durata è stabilita in 5 anni con scadenza 31 maggio 2021, la cedola lorda annua fissa risulta pari al 2,5%, mentre il prezzo di emissione è pari a 99,93. La data di regolamento è prevista per il prossimo 31 maggio. L'obbligazione Igd ha ricevuto ordini per circa 600 milioni di euro prevalentemente provenienti dall'Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Solidarietà e qualità di prodotto: soci di Greslab posso chiedersi «...e tu come stai?»

SEGUE DALLA PRIMA

Per finanziare il capitale circolante Ccfs, la finanziaria nazionale di Legacoop, e Cooperfidi, hanno fornito garanzie alle prime due banche, Unipol Banca e Banca Etica.

La nostra scelta imprenditoriale è stata quella di puntare solo sulla produzione per i tanti marchi che ci sono nel distretto delle ceramiche, che chiedono piastrelle di qualità e flessibilità nella produzione. Uno dei primi problemi che abbiamo dovuto affrontare è stato quello dello stabilimento. All'inizio della nostra avventura siamo partiti con tutto l'impianto in affitto dal Tribunale: lo scorso anno abbiamo acquistato gli impianti e quest'anno l'immobile.

Greslab ha puntato da subito sull'innovazione, sui

nuovi prodotti, su nuove strategie commerciali. Le nicchie di mercato sono difficili da raggiungere, non chiedono grandi quantità ma alta qualità. Noi crediamo che l'alta qualità si raggiunga con l'attività diretta dei lavoratori sul prodotto, mettendo insieme creatività e automazione.

Il delicato e impegnativo passaggio da lavoratori dipendenti a soci lavoratori è stato vissuto con grande consapevolezza, ma alla fine senza traumi particolari. Il gruppo iniziale dei primi soci è rimasto unito e stabile per 5 anni ed è cresciuta nel frattempo la consapevolezza di poter mantenere la stabilità nel lungo periodo.

Siamo partiti nel 2011 in 30 soci e 5 dipendenti: ora siamo 50 soci e 23 dipendenti. Questo, oltre all'aspetto economico, è certamente un grande risultato..

Certo, fino ad oggi è stata una grande salita e non abbiamo ancora avuto tempo di domandarci: «...ma tu come stai?». Credo che ora sia necessario farci anche questa domanda: lo ritengo un passaggio importante per la nostra cooperativa.

Il bilancio del 2015 è stato un ottimo bilancio: abbiamo coperto le perdite accumulate nei primi due anni e cominciamo ad accantonare fondi per gli investimenti fatti e futuri. Il fatturato, in costante aumento dalla nascita della cooperativa, nel 2015 ha superato i 16,5 milioni di euro, con le vendite e l'occupazione in aumento e con un utile molto significativo. Anche tutti gli indicatori economici della cooperativa sono ottimi,

Per il futuro riteniamo che rinnovare gli impianti diventi la nostra priorità, per poter garantire sempre più originalità al nostro lavoro.

Antonio Caselli
Presidente Greslab

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Enrico Franco

Caporedattore centrale:
Simone Sabatini

RCS Edizioni Locali s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Angelo Rizzoli, 8
20132 Milano

Registrazione Tribunale di Bologna
n. 8389 del 16/9/2015
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Enrico Franco

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna
parte di questo quotidiano può essere

riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Padova S.p.A.
Corso Stati Uniti, 23 - 35100 Padova
Tel. 049.870.00.73

Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Pubblicità locale: Speed Società
Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
odierno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana



NATO DALLA COLLABORAZIONE TRA CESCOT, I COORDINAMENTI GIOVANI IMPRENDITORI (CNIGI) E IMPRENDITORIA FEMMINILE (CNIF), E FEDERPUBBLICITÀ

I SOCIAL NETWORK PER L'ATTIVITÀ D'IMPRESA? SÌ!

Successo di partecipanti al corso Confesercenti Modena, rivolto ad imprese e start up, sul corretto uso di social media e strumenti web

6 incontri, 24 ore di lezione, oltre 50 partecipanti formati, e la certezza che l'esperienza verrà ripetuta di fronte al montare di nuove richieste e di chi non ha potuto accedervi. È un bilancio positivo quello che contrassegna il **'WEB MARKETING E I SOCIAL NETWORK'**, primo corso formativo Confesercenti Modena, sull'uso dei diversi social nella promozione delle attività imprenditoriali del terziario, commercio e turismo in primis. Sorto dalla collaborazione tra CESCOT, l'ente formativo

dell'Associazione, il Coordinamento Giovani imprenditori (CNIGI), il Coordinamento Imprenditoria femminile (CNIF) e Federpubblicità, si è caratterizzato da subito per il forte seguito già al momento della presentazione. E in occasione delle lezioni, non sono mancati imprenditori giovani, ed in età - di tutti i settori (terziario e non solo), compresi avviatori di start up innovative e titolari di medie imprese - desiderosi di capire come utilizzare al meglio le potenzialità del web e dei diversi social network per migliorare la visibilità della propria attività.

*"Social network ed attività imprenditoriali oggi risultano un binomio inscindibile - spiega **Ilaria Lugli presidente provinciale di CNIGI** e tra i promotori del corso - Che cresce e coinvolge sempre più le attività del terziario: dalla vendita di alimentari, all'abbigliamento; e poi bar, ristoranti, strutture ricettive, fino ai servizi: sia alla persona che consulenziali. È forte la necessità per imprese ed imprenditori di farsi conoscere, comunicare, relazionarsi coi propri clienti e potenziali tali, anche e soprattutto attraverso il web. Confesercenti Modena, affidandosi ad esperti del settore, ha voluto in questo modo dare risposte concrete ad una forte esigenza del mondo imprenditoriale, cercando di stimolare le imprese verso nuove opportunità di crescita offerte dal web che possono trasformarsi in opportunità di mercato."*



*"Se il consumatore cambia il suo modo di fare acquisti le aziende devono cambiare il loro modo di comunicare e farsi conoscere - sottolinea **Francesca Sola, direttore di CESCOT Modena**, ente da sempre attento alle necessità formative delle imprese, che ha intercettato questo bisogno da parte di tanti piccoli e piccolissimi imprenditori modenesi del commercio e del terziario - Oggi tecnologia e web risultano sempre più determinanti nel modo di comunicare, per questo occorre un know how strutturato di conoscenze e capacità. Social, siti internet, community, essenziali per le persone, lo sono anche per le imprese. Ecco quindi che la formazione risulta indispensabile per fare la differenza, acquisire conoscenze e capacità per gestire i propri strumenti di web marketing in modo efficace."*

La giornata formativa di chiusura a cui ha partecipato anche l'**'Assessora ai sistemi informatici e smart city del Comune di Modena, Carla Ludovica Ferrari**, ha coinciso anche con la presentazione del **nuovo corso Confesercenti "Il web marketing e i social network"** che si terrà a partire da settembre 2016.

INFORMAZIONI:

coen@confesercentimodena.it - info@cescotmodena.it - www.confesercentimodena.it

spazio a pagamento



www.confesercentimodena.it



@ConfesercentiMO



ConfesercentiMO

